Kota Asrama Masyarakat Menengah

Depok sudah hampir tidak mungkin lagi dihuni masyarakat menengah bawah. Rumah T21 saja harganya sudah Rp35 juta. Lalu di mana lokasi rumah-rumah sederhana?

Depok sekarang bukanlah Depok dua dasawarsa lalu, ketika Perum Perumnas pertama kali membangun Perumnas Depok I. Proyek percontohan pertama di tanah air yang dibangun oleh BUMN Departemen PU ini awalnya kurang begitu diminati masyarakat. Selain lokasinya berada jauh di luar kota, sarana transportasinya juga masih jauh dari memadai. Jalan pun baru satu jalur dan masih sempit. Kendaraan umum juga hanya omprengan yang mangkal di Pasar Minggu. "Itupun jumlahnya tidak banyak. Sehingga kita harus sabar menunggu," kisah Sutriadi, pemilik rumah di Jl Kutilang Perumnas Depok I.

Lain lagi dengan sekarang. Depok sudah menjadi kota asrama. Pada pagi hari puluhan ribu penduduknya berbondong-bondong bekerja ke Jakarta, dan baru balik pada sore harinya. Sehingga wilayah kota administratif di belahan selatan Jakarta itu sudah hampir habis dikapling untuk tempat hunian.

Akibatnya kabut pagi, dan kicauan burung alami yang dulu selalu mewarnai hari-hari di kota Depok, kini sudah menjadi barang langka yang semakin susah untuk dinikmati. "Dulu kami merasa *enjoy* tinggal di Depok," ujar Nadia yang sudah lima tahun menghuni perumahan Griya Lembah Depok. Pasalnya, selain transportasinya lancar, pada pagi hari bisa menikmati alam segar sekitarnya yang masih diselimuti kabut. "Serasa seperti di Puncak," kenangnya.

Depok memang terus berkembang. Lebih-lebih setelah pemerintah memperbaiki aksesibilitas jalannya, menyediakan sarana angkutan kereta api listrik, dan angkutan bus dengan trayek hampir ke seluruh penjuru Ibu Kota, serta beberapa perguruan tinggi seperti Universitas Indonesia dan Universitas Gunadarma hijrah ke Depok. Para pengembang swasta semakin gencar mengikuti jejak Perum Perumnas. Dari catatan *Properti Indonesia* sedikitnya ada 35 perumahan yang sudah dan tengah dikembangkan, dengan luas yang cukup beragam. Mulai dari 1 hektar seperti di Graha Rangkapan Jaya, sampai yang luasnya 300 hektar seperti di Kota Kembang Depok Raya.

Dari jumlah itu hanya dua pengembang yang antusias mengembangkan perumahan di Depok. Yakni Grup Daksa dengan membangun Griya Lembah Depok, Griya Depok Asri, Griya Tugu Asri, dan terakhir Kota Kembang Depok Raya. Lalu Grup PT Pedoman Tata Bangun yang mengembangkan Pesona Depok, Pesona Khayangan, dan Duta Gema Pesona.

Sudah barang tentu harga tanah di Depok dari tahun ke tahun terus membumbung. "Pertama kali kami memasarkan Griya Depok Asri tahun 1988 harga tanahnya masih Rp80 ribu per m2, tapi sekarang sudah Rp450 ribu per m2," cerita Tito Santoso, Dirut Grup Daksa. Bahkan di Pesona Khayangan yang terletak di Jl Margonda Raya harga tanahnya sudah mencapai Rp850 ribu.

Mita D.S.

UNIT RUMAH DI PESONA KHAYANGAN : MEMBIDIK KELAS ATAS

Realitas itu tentu sangat menguntungkan pembeli rumah-rumah sederhana sebelum tahun 1990. Simak saja keberuntungan yang diperoleh Sutriadi. Ia sekarang memperoleh *capital gain* lebih dari 1000 persen. "Dulu saya membeli rumah T45/105 ini hanya Rp4 juta-an. Namun sekarang pasarannya sudah mencapai Rp40 juta hingga Rp60 juta," paparnya.

Kendati demikian perkembangan Depok masih tergolong lamban, jika dibandingkan daerah penyangga luapan penduduk Ibu Kota lainnya seperti Tangerang dan Bekasi. Lihat saja fasilitas kotanya, baru akhir tahun lalu ada pusat belanja yang cukup representatif bagi masyarakat menengah atas, seperti Mal Depok dan Plaza Depok.

Kelambanan itu menurut Tito antara lain karena Depok tidak memiliki *economic base* seperti kawasan industri yang ada di Tangerang dan Bekasi. Sehingga *capital gain*-nya tidak mungkin setinggi di kedua kabupaten tersebut. Maka tidak heran jika para pembeli yang sifatnya hanya untuk alternatif investasi kurang begitu suka.

Depok tidak memiliki *economic base* seperti kawasan industri yang ada di Tangerang dan Bekasi. Sehingga *capital gain*-nya tidak mungkin setinggi di kedua kabupaten tersebut.

"Tapi ketidakadaan kawasan industri itu malah menjadi senjata para pengembang di Depok," kilah Tito. Dan itu dapat dilihat dari cara mereka melakukan promosi. Pengembang di Depok lebih mengedepankan keasrian alam dan kenyamanan lingkungannya. Kemudian pengembang di Tangerang dan Bekasi cenderung mengangkat fasilitas dan *capital gain*.

Kalau melihat tingkat huniannya, sasaran promosi para pengembang di daerah itu boleh dibilang cukup berhasil. Soalnya dari survei *Properti Indonesia* awal bulan lalu, hanya menemukan beberapa perumahan saja yang belum banyak penghuninya. Antara lain di Vila Santika, dan Kemang Swatama. Di kedua perumahan itu banyak rumah yang tidak dihuni. Akibatnya selain banyak bangunan yang tidak terurus dan akhirnya menjadi rusak, lingkungannya juga sudah tidak diurus. Selain rumput-rumput liar tumbuh di sana-sini, pohon-pohon palem yang ada juga sudah mulai menguning dan tumbuh merana.

Rendahnya peminat di kedua perumahan ini tampaknya berkaitan erat dengan lokasinya yang belum dijangkau oleh kendaraan umum. Sehingga dalam kondisi pasar seperti sekarang, boleh jadi mereka kalah bersaing dengan perumahan-perumahan lain yang transportasinya lebih mudah. Sebab harganya tidak jauh berbeda. Sebagai gambaran, harga tanah di Vila Santika sudah Rp200 ribu sampai Rp300 ribu per m2. Sementara di Kota Kembang Depok Raya yang lokasinya berada di jalur transportasi umum Depok-Citayam dan tidak jauh dari stasiun kereta api Depok Lama harga tanahnya Rp250 ribu-Rp300 ribu per m2.

Karena harga tanah sudah cukup tinggi, maka tidak ada lagi pengembang yang memasarkan rumah sederhana. Rumah-rumah kecil T21/72 seperti yang dijual Grup Daksa di Kota Kembang Depok Raya harganya sudah mencapai Rp35,2 juta. Bahkan yang lebih ekstrim lagi PT Pedoman Tata Bangun berani membangun rumah mewah di Pesona Khayangan seharga Rp1,3 miliar.

Kini lokasi rumah-rumah murah bergeser ke Citayam dan Bojong Gede yang jaraknya sekitar 7 sampai 12 kilometer dari kota Depok.

Kenyataan tersebut sedikitnya bisa memberikan gambaran bahwa masyarakat kelas atas Ibu Kota sudah mulai mengincar Depok, setelah kehabisan pilihan di Jakarta Selatan. Dan ternyata kecenderungan itu juga sudah diantisipasi oleh beberapa pengembang. Antara lain dengan menawarkan konsep rumah taman yang dilengkapi beberapa fasilitas menawan. Mulai dari sarana olah raga lengkap hingga pelayanan keamanan yang ekstra ketat. Coba saja masuk ke perumahan Duta Gema Pesona. Setiap orang yang masuk ke perumahan tersebut ditanyai dulu keperluannya. Lalu dari pintu gerbang ke tempat tujuan diantar oleh Satpam sampai ketemu orang yang dituju. "Untuk menjamin keamanan kami memang mengeluarkan dana yang cukup besar. Setiap personil minimal digaji Rp400 ribu per bulan plus satu kendaraan bermotor," kata salah seorang staf pemasarannya. Tapi konsekwensinya, katanya lagi, bila ada warga yang kecurian, maka satu peleton yang bertugas saat itu langsung dibebastugaskan.

Maraknya pengembang membangun perumahan di Depok juga membawa dampak yang kurang baik terhadap kelancaran lalulintas di dalam kota. Masalahnya hampir separoh dari jumlah perumahan yang ada di sana berada di Jl Tole Iskandar. Tidak jarang pada pagi dan sore hari, saat orang pergi, atau pulang bekerja terjadi kemacetan. Apalagi lokasi Mal Depok dan Depok Plaza di Jl Margonda Raya yang baru dioperasikan beberapa bulan lalu berdekatan dengan terminal, kemacetan itu semakin bertambah parah.

Menurut beberapa sumber, kemacetan itu antara lain juga akibat kurang konsistennya pelaksanaan RUTR Kotif Depok. Dalam RUTR disebut akan dibangun jalan tembus dari Depok II ke Margonda. Tahu-tahu wilayah itu sudah dikembangkan menjadi perumahan. Begitu juga di Jl Tole Iskandar, sebenarnya diperuntukkan bagi permukiman. Namun, belakangan di sana berdiri pusat belanja.

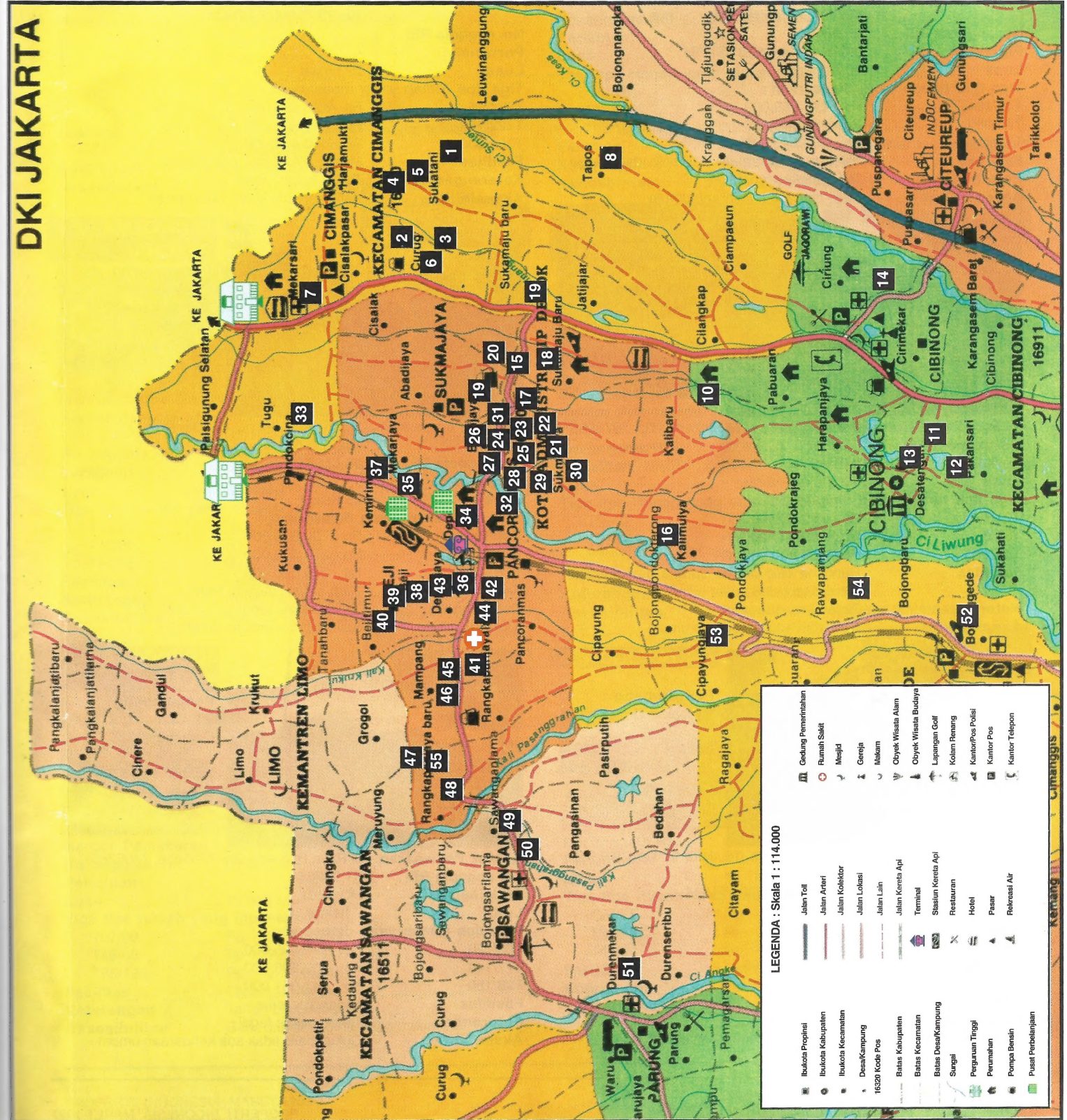
Untuk itu bagi masyarakat yang ingin membeli rumah di Depok, ada baiknya jika problem kemacetan tersebut dipertimbangkan masak-masak. Soalnya, walau ada kabar pemerintah akan melebarkan Jl Tole Iskandar, dan Jl Margonda Raya, serta membangun jalan tol Pancoran-Depok, tapi sejauh ini belum ada tanda-tanda direalisasikan ■ ***Joy***

DKI JAKARTA

LEGENDA : Skala 1 : 114.000

Ibukota Propinsi
Ibukota Kabupaten
Ibukota Kecamatan
Desa/Kampung
16320 Kode Pos
Batas Kabupaten
Batas Kecamatan
Batas Desa/Kampung
Sungai
Perguruan Tinggi
Perumahan
Pompa Bensin
Pusat Perbelanjaan
Jalan Toll
Jalan Arteri
Jalan Kolektor
Jalan Lokasi
Jalan Lain
Jalan Kereta Api
Terminal
Stasiun Kereta Api
Restauran
Hotel
Pasar
Rekreasi Air
Gedung Pemerintahan
Rumah Sakit
Mesjid
Gereja
Makam
Obyek Wisata Alam
Obyek Wisata Budaya
Lapangan Golf
Kolam Renang
Kantor/Pos Polisi
Kantor Pos
Kantor Telepon

PETA PERUMAHAN DI DEPOK DAN SEKITARNYA

1. Bumi Cimanggis, Jl Radar AURI, Cimanggis
2. Permata Puri, Jl Radar AURI, Cimanggis
3. Permata Puri Laguna, Jl Radar AURI, Cimanggis
4. Permata Arcadia, Jl Pekapuran, Cimanggis
5. Taman Arcadia, Jl Pekapuran, Cimanggis
6. Wisma Harapan, Jl Radar AURI, Cimanggis
7. Griya Cimanggis, Jl Mekar Sari, Cimanggis
8. Emeralda, Tapos, Cimanggis
9. Jatijajar Estat, Jl Raya Bogor KM 35,5, Cimanggis
10. Vila Pertiwi, Jl Raya Bogor KM 37, Cimanggis
11. Puri Nirwana, Cibinong
12. Bogor Asri Cibinong, Cibinong
13. Nirwana Estat, Cibinong
14. Taman Permata Cibinong, Cibinong
15. Taman Cimanggis Permai, Jl Tole Iskandar
16. Kota Kembang Depok Raya, Jl Raya Citayam
17. Taman Cimanggis Indah, Jl Tole Iskandar
18. Pondok Tirta Mandala, Jl Tole Iskandar
19. Perumnas Depok Timur, Jl Kebahagiaan Raya
20. Cening Ampe, Depok Timur
21. Permata Duta, Sukmajaya
22. Graha Prima Sukmajaya, Jl Tole Iskandar
23. Pondok Sukmajaya, Jl Tole Iskandar
24. Griya Lembah Depok, Jl Tole Iskandar
25. Mutiara Depok, Jl Tole Iskandar
26. Perumnas Depok Tengah, Jl Sentosa raya
27. Griya Depok Asri, Jl Tole Iskandar
28. Duta Gema Pesona Estat, Jl Tole Iskandar
29. Studio Alam Indah, Jl Studio Alam TVRI
30. Kemang Swatama, Jl Terusan Studio Alam TVRI
31. Bukit Novo, Jl Tole Iskandar
32. Depok Lama Alam Permai, Jl Tole Iskandar
33. Griya Tugu Asri, Jl RTM Kelapa Dua
34. Pesona Depok Estat, Jl Margonda Raya
35. Pesona Khayangan, Jl Margonda Raya
36. Depok Indah, Jl Margonda Raya
37. Perumnas Depok I, Depok Utara
38. Depok Mulia I, Jl H Asnawi, Beji
39. Depok Mulia II, Jl H Asnawi, Beji
40. Depok Mulia III, Jl Tanah Baru
41. Puri Depok Mas, Jl Raya Depok-Sawangan
42. Pondok Indah Pancoran Mas, Jl Raya Depok-Sawangan
43. Vila Pancoran Mas, Pancoran Mas
44. Depok Maharaja, Jl Raya Depok-Sawangan
45. Mampang Indah Dua, Jl Raya Depok Sawangan
46. Depok Jaya Agung, Jl Raya Depok-Sawangan
47. Vila Santika, Rangkapan Jaya
48. Puri Anggrek Mas, Jl Raya Depok-Sawangan
49. Sawangan Permai, Jl Raya Depok-Sawangan
50. Bogor Rivaria, Jl Raya Depok-Sawangan
51. Sawangan Elok, Duren Mekar, Parung
52. Bojong Depok Baru, Jl Raya Bojong Gede
53. Griya Fortuna, Jl Raya Bojong Gede
54. Taman Raya Citayam, Rawa Panjang
55. Graha Rangkapan Jaya, Rangkapan Jaya

Mita D.S.

GRIYA DEPOK ASRI

Pengembang : PT Daksa Griya Graha

Lokasi : Jl Tole Iskandar

Kantor Pemasaran	: Jl Duren Tiga no. 18, Jakarta Tlp.7975955, 7707559
No. anggota REI	: 00.00519
Perizinan	: IMB No. 648. 11/291/PU/94
Luas	: 40 hektar
Tiga tipe rumah yang dipasarkan :	
T48/164	: Rp 143.260.000
T80/260	: Rp 181.380.000
T111/330	: Rp 233.245.000
Fasilitas	: Tenis, taman bermain, parabola, dan mesjid
Keterangan	: Tanah bekas tegal
Aksesibilitas	: Baik, dan ada kendaraan umum

Mita D.S.

PESONA KHAYANGAN ESTAT

Pengembang : PT Pedoman Tata Bangun

Lokasi : Jl Margonda Raya No. 45, Depok. Tlp. 7773414, 7777444

Kantor Pemasaran	: Jl Margonda Raya No. 45, Depok. Tlp. 7773414, 7777444
No. anggota REI	: -
Perizinan	: -
Luas	: 22 hektar
Tiga tipe rumah yang dipasarkan :	
T98/126	: Rp 195.300.000
T122/162	: Rp 247.500.000
T304/300	: Rp 540.400.000
Fasilitas	: Masjid, PAM, dan *club house*
Keterangan	: Tanah bekas tegal
Aksesibilitas	: Baik, dan ada kendaraan umum

Istimewa

KOTA KEMBANG DEPOK RAYA

Pengembang : PT Inti Karsa Daksa

Lokasi : Jl Raya Depok-Citayam. Tlp.7775366

Kantor Pemasaran	: Jl Duren Tiga no. 18, Jakarta. Tlp. 7975955
No. anggota REI	: 00.00977
Perizinan	: IMB.648.11/04/PR/96
Luas	: 300 hektar
Tiga tipe rumah yang dipasarkan :	
T21/72	: Rp 35.200.000
T36/90	: Rp 50.200.000
T45/120	: Rp 65.000.000
Fasilitas	: Rencana *club house*, sarana peribadatan, pendidikan, dan pusat bisnis
Keterangan	: Tanah bekas tegal
Aksesibilitas	: Baik, dan ada kendaraan umum

Mita D.S.

DUTA GEMA PESONA

Pengembang : PT Megamulia Mustikapersada

Lokasi : Jl Tole Iskandar no. 45, Depok. Tlp. 7705551-4

Kantor Pemasaran	: Jl Tole Iskandar no. 45, Depok. Tlp.7705551-4
No. anggota REI	: 00.01667
Perizinan	: -
Luas	: 25 hektar
Tiga tipe rumah yang dipasarkan :	
T46/90	: Rp 90.800.000
T150/257,5	: Rp 274.500.000
T170/256	: Rp 289.600.000
Fasilitas	: *Club house*, mesjid, PAM
Keterangan	: Tanah bekas tegal
Aksesibilitas	: Baik, ada kendaraan umum

Mita D.S.

GRIYA TUGU ASRI

Pengembang : PT Daksa Griya Graha

Lokasi : Jl RTM Kelapa Dua, Cimanggis

Kantor Pemasaran	: Jl Duren Tiga no. 18, Jakarta. Tlp. 7975955
No. anggota REI	: 00.00519
Perizinan	: IMB No. 648.11/302/PU/94
Luas	: 15 hektar
Tiga tipe rumah yang dipasarkan :	
T48/91	: Rp 114.774.381
T59/120	: Rp 149.442.000
T70/152	: Rp 181.192.950
Fasilitas	: *Club house*
Keterangan	: Tanah bekas tegal
Aksesibilitas	: Baik, dan ada kendaraan umum

Mita D.S.

STUDIO ALAM INDAH

Pengembang : PT Gemacipta Sarana Gemilang

Lokasi : Jl Raya R. Saleh Tlp. 7706859, 7705385

Kantor Pemasaran	: Jl Raya R. Saleh Tlp. 7706859, 7705385
No. anggota REI	: 01.00286
Perizinan	: HGB 201
Luas	: 7 hektar
Tiga tipe rumah yang dipasarkan :	
T69/120	: Rp 90.405.000
T77/140	: Rp 100.538.000
T98/180	: Rp 141.067.000
Fasilitas	: Lapangan tenis
Keterangan	: Tanah bekas tegal
Aksesbilitas	: Cukup baik, tidak ada kendaraan umum

MUTIARA DEPOK

Mita D.S.

Pengembang :
PT Bangun Sentosa Asri

Lokasi :
Jl Tole Iskandar No. 66, Depok. Tlp. 7709917-8

Kantor Pemasaran	: Jl Tole Iskandar No. 66, Depok. Tlp. 7709917-8
No. anggota REI	: 00.01611
Perizinan	: IL. 460.2/58/IL-R/KPN/1995
Luas	: 15 hektar
Tiga tipe rumah yang dipasarkan	:
T66/105	: Rp 99.600.000
T87,5/105	: Rp 125.125.000
T170/200	: Rp 240.900.000
Fasilitas	: Rencana tenis, kolam renang, basket, mesjid, sekolah, PAM
Keterangan	: Tanah bekas tegal
Aksesibilitas	: Baik, dan ada kendaraan umum

DEPOK MAHARAJA

Sumardi

Pengembang :
PT Abadi Mukti Guna Lestari

Lokasi :
Jl Depok-Sawangan

Kantor Pemasaran	: Menara Mulia Lt 15, ruang 1501, Jl Jend. Gatot Subroto kav. 9-11, Jakarta. Tlp. 5260955
No. anggota REI	: 00.00364
Perizinan	: -
Luas	: 40 hektar
Tiga tipe rumah yang dipasarkan	:
T28/78	: Rp 43.945.000
T38/90	: Rp 58.219.334
T68/105	: Rp 87.336.334
Fasilitas	: Rencana *fitness centre*, tenis, dan kolam renang
Keterangan	: Tanah bekas sawah
Aksesbilitas	: Baik, dan ada kendaraan umum

VILA PERTIWI ESTAT

Sumardi

Pengembang :
PT Pertiwi Daya Sembada

Lokasi :
Jl Raya Bogor KM 37. Tlp. 8754456-7

Kantor Pemasaran	: Jl Raya Jatinegara Timur no. 103, Jakarta Tlp. 8194508, 8190001
No. anggota REI	: 00.00471
Perizinan	: IP . 393.82/219/KPTS/HUK/1993
Luas	: 50 hektar
Tiga tipe rumah yang dipasarkan	:
T38/63	: Rp 37.890.000
T42/90	: Rp 53.890.000
T54/96	: Rp 69.780.000
Fasilitas	: Lapangan tenis
Keterangan	: Tanah bekas sawah
Aksesibilitas	: Baik, dan ada kendaraan umum

PURI ANGGREK MAS

Istimewa

Pengembang :
PT Surya Anggrek Mas Jaya

Lokasi :
Jl Raya Depok-Sawangan

Kantor Pemasaran	: Grand Wijaya Centre blok A/12 A-B, lt.4, Jl Wijaya II, Jakarta. Tlp. 7209713-5, 7757855
No. anggota REI	: 00.00573
Perizinan	: -
Luas	: 8 hektar
Tiga tipe rumah yang dipasarkan	:
T36/72	: Rp 49.247.600
T61/120	: Rp 104.200.000
T71/140	: Rp 120.700.000
Fasilitas	: Tenis
Keterangan	: Tanah bekas tegal
Aksesibilitas	: Baik, dan ada kendaraan umum

PURI DEPOK MAS

Istimewa

Pengembang :
PT Perdana Satya Bhakti

Lokasi :
Jl Raya Depok-Sawangan

Kantor Pemasaran	: Puri Depok Mas B-1. Tlp 7776283, 7776284
No. anggota REI	: 01.00230
Perizinan	: -
Luas	: 12 hektar
Tiga tipe rumah yang dipasarkan	:
T37/90	: Rp 66.479.294
T48/90	: Rp 73.160.471
T65/135	: Rp 121.844.118
Fasilitas	: Lapangan tenis
Keterangan	: Tanah bekas tegal
Aksesibilitas	: Baik, dan ada kendaraan umum

TAMAN RAYA CITAYAM

Sumardi

Pengembang :
PT Perdana Gapura Prima

Lokasi :
Citayam

Kantor Pemasaran :
Menara Mulia lt, 15, Jl Jend. Gatot Subroto, Jakarta. Tlp. 5260955

No. anggota REI	: 00.03999
Perizinan	: -
Luas	: 15 hektar
Tiga tipe rumah yang dipasarkan	:
T27/65	: Rp 24.054.167
T36/78	: Rp 30.245.000
T45/90	: Rp 36.225.000
Fasilitas	: Rencana taman bermain, lapangan bulutangkis
Keterangan	: Tanah bekas tegal
Aksesibilitas	: Cukup baik, belum ada kendaraan umum

KEMANG SWATAMA

Pengembang : PT Swadaya Ridatama
Lokasi : Kalibaru, Depok
Kantor Pemasaran : Kemang Swatama, Tlp. 7709418
No. anggota REI : 00.00472
Perizinan : IL. 593.82/96/KPB/HUK/1991
Luas : -
Tiga tipe rumah yang dipasarkan :
T63/82,5 : Rp 74.385.625
T76/90 : Rp 84.084.000
T91/108 : Rp 100.265.000
Fasilitas : Tenis
Keterangan : Tanah bekas tegal, lingk. kurang terawat
Aksesibilitas : Cukup baik, tapi tidak ada kendaraan umum

DEPOK MULIA TIGA

Pengembang : PT Graha Wisesa Sejahtera
Lokasi : Tanah Baru, Depok
Kantor Pemasaran : Jl Gunung Sahari Raya no.84 C, Jakarta. Tlp. 4200045
No. anggota REI : 00.0368
Perizinan : -
Luas : 7 hektar
Tiga tipe rumah yang dipasarkan :
T48/134 : Rp 92.700.000
T36/227 : Rp 105.100.000
T54/200 : Rp 122.250.000
Fasilitas : Lapangan voli, Puskesmas
Keterangan : Tanah bekas tegal
Aksesibilitas : Cukup baik, ada kendaraan umum

BOGOR RIVARIA

Pengembang : PT Abadi Mukti
Lokasi : Jl Raya Muchtar
Kantor Pemasaran : Menara Mulia, ruang 1501, Jl Jend. Gatot Subroto, Jakarta. Tlp.5260955
No. anggota REI : 00.00364
Perizinan : -
Luas : 35 hektar
Tiga tipe rumah yang dipasarkan :
T27/75 : Rp 35.288.571
T36/90 : Rp 43.765.714
T45/105 : Rp 52.242.857
Fasilitas : Lapangan tenis
Keterangan : Tanah bekas tegal
Aksesibilitas : Baik, dan ada kendaraan umum

VILA SANTIKA

Pengembang : PT Dicka Sasmita
Lokasi : Rangkapan Jaya
Kantor Pemasaran : Vila Santika, Tlp. 7751663
No. anggota REI : -
Perizinan : -
Luas : 3 hektar
Tiga tipe rumah yang dipasarkan :
T36/94 : Rp 48.000.000
T36/175 : Rp 72.300.000
T72/75 : Rp 62.100.000
Fasilitas : Lapangan tenis
Keterangan : Tanah bekas tegal, lingk. kurang terawat
Aksesibilitas : cukup baik, tapi tidak ada kendaraan umum

SAWANGAN PERMAI

Pengembang : PT Arsy Indah Utama
Lokasi : Jl Raya Depok-Sawangan
Kantor Pemasaran : Jl Wolter Monginsidi 112 D, Jakarta. Tlp.7202785, 0251-611022
No. anggota REI : -
Perizinan : -
Luas : 52 hektar
Tiga tipe rumah yang dipasarkan :
T27/72 : Rp 38.000.000
T38/90 : Rp 49.000.000
T45/102 : Rp 57.500.000
Fasilitas : Sarana ibadah, sekolah, dan olah raga
Keterangan : Tanah bekas kebun karet
Aksesibilitas : Baik, dan ada kendaraan umum

PERUMAHAN JATIJAJAR

Pengembang : PT Saranaduta Asihindoputra
Lokasi : Jl Raya Bogor KM 35,5, Bogor. Tlp. 8742658
Kantor Pemasaran : Jl Raya Mangga Besar no. 177 J, Jakarta. Tlp.6592452, 6298744
No. anggota REI : 00.00595
Perizinan : -
Luas : 60 hektar
Tiga tipe rumah yang dipasarkan :
T36/98 : Rp 53.750.000
T45/105 : Rp 46.000.000 (standar)
T56/120 : Rp 72.950.000
Fasilitas : PAM, lap. tenis
Keterangan : Tanah bekas sawah darat
Aksesibilitas : Baik, dan ada kendaraan umum

SAWANGAN ELOK

Pengembang : PT Karya Sarana Kareta
Lokasi : Duren Mekar Seribu, Parung
Kantor Pemasaran : Jl Letjend Suprapto no. 8, Jakarta. Tlp. 4216919
No. anggota REI : 00.00499
Perizinan : IL. 460.2/178/IL-R/KPN/95
Luas : 53 hektar
Tiga tipe rumah yang dipasarkan :
T21/60 : Rp 15.250.000
T36/81 : Rp 28.150.000
Fasilitas : Sarana ibadah dan olah raga
Keterangan : Tanah bekas sawah dan tegal
Aksesibilitas : Cukup baik, tidak ada ada kendaraan umum

CENNING AMPE

Pengembang : PT Intra Waegolla
Lokasi : Sukamaju, Sukmajaya
Kantor Pemasaran : Gedung BNI lt.24, Jl Jend. Sudirman, Jakarta. Tlp. 5701195
No. anggota REI : 00.01195
Perizinan : -
Luas : 3,5 hektar
Tiga tipe rumah yang dipasarkan :
T36/105 : Rp 44.900.000
T45/122 : Rp 53.900.000
Fasilitas : Rencana mesjid, dan sarana olah raga
Keterangan : Tanah bekas tegal
Aksesibilitas : Menggunakan jalan kampung, dan tidak ada kendaraan umum

PERMATA ARCADIA

Pengembang : PT Bumi Persada Putra Mandiri
Lokasi : Jl Pekapuran, Cimanggis
Kantor Pemasaran : Gedung Atap Lt. 8, Jl Gunung Sahari no. 32, Jakarta. Tlp. 6012050/60
No. anggota REI : 00.01824
Perizinan : IL. 593.82/281/KTS/HUK/1992
Luas : 8 hektar
Tiga tipe rumah yang dipasarkan :
T36/90 : Rp 56.578.500
T45/90 : Rp 61.367.600
T70/135 : Rp 97.306.000
Fasilitas : Renc. tenis, ruang serba guna, taman bermain
Keterangan : Tanah bekas tegal
Aksesibilitas : Cukup baik, dan ada angkutan umum

BUMI CIMANGGIS INDAH

Pengembang : PT Padatama Karya
Lokasi : Jl Pekapuran Raya Km 1,2, Sukatani, Cimanggis. Tlp. 8743058, 8745482
Kantor Pemasaran : Jl Pekapuran Raya Km 1,2, Sukatani, Cimanggis. Tlp. 8743058, 8745482
No. anggota REI : -
Perizinan : IMB No.02/R/1995
Luas : 15 hektar
Tiga tipe rumah yang dipasarkan :
T37/72 : Rp 54.600.000
T49/96 : Rp 75.000.000
T68/119 : Rp 100.300.000
Fasilitas : Tenis, kolam renang, *fitness*
Keterangan : Tanah bekas tegal
Aksesibilitas : Cukup baik, dan ada kendaraan umum

BOJONG DEPOK BARU

Pengembang : PT Sari Gaperi
Lokasi : Jl Raya Bojong Gede, Bojong Gede
Kantor Pemasaran : Jl Suryopranoto No. 2, Harmoni Plaza, Jakarta. Tlp. 378048
No. anggota REI : 00.00352
Perizinan : IL 460.2/12/IL-R/KPN/93
Luas : 40 hektar
Tiga tipe rumah yang dipasarkan :
T36/82 : Rp 29.754.000
T32/60,5 : Rp 25.335.000
T45/104 : Rp 39.951.000
Fasilitas : Mesjid
Keterangan : Tanah bekas tegal
Aksesibilitas : Cukup baik, ada kendaraan umum

GRIYA CIMANGGIS

Pengembang : PT Banguntama Adhinusa
Lokasi : Mekarsari, Cimanggis
Kantor Pemasaran : Jl Gandaria III/6-D, Jakarta. Tlp. 7153524, 7253530
No. anggota REI : -
Perizinan : -
Luas : 2 hektar
Tiga tipe rumah yang dipasarkan :
T70/128 : Rp 130.000.000
T90/206 : Rp 154.000.000
Fasilitas : Hanya ada taman
Keterangan : Tanah bekas tegal
Aksesibilitas : Cukup baik, dan ada kendaraan umum

GRIYA FORTUNA

Pengembang : PT Jaka Artha Graha
Lokasi : Jl Citayam-Bojong Gede
Kantor Pemasaran : Jl KH Zainul Arifin, Ketapang Indah blok A2/12A, Jakarta Tlp 6298267, 6298269/70
No. anggota REI : 00.0132
Perizinan : -
Luas : 60 hektar
Tiga tipe rumah yang dipasarkan :
T30/69 : Rp 28.350.000
T36/78 : Rp 43.500.000
T45/84,5 : Rp 55.540.000
Fasilitas : Rencana ada *sport centre*
Keterangan : Tanah bekas tegal
Aksesibilitas : cukup baik, dan ada kendaraan umum

BOGOR ASRI CIBINONG

Pengembang : PT Inti Karsa Daksa
Lokasi : Cibinong
Kantor Pemasaran : Jl Duren Tiga No. 18, Jakarta. Tlp. 7975955, 0251-654281
No. anggota REI : 00.0977
Perizinan : IL.460.2/205/KPN/95
Luas : 50 hektar
Tiga tipe rumah yang dipasarkan :
T21/72 : Rp 26.400.000
T36/84 : Rp 42.300.000
T45/105 : Rp 54.461.250
Fasilitas : Rencana kolam renang, lapangan tenis
Keterangan : Tanah bekas tegal
Aksesibilitas : Cukup baik, dan ada kendaraan umum

TAMAN ARCADIA

Pengembang : PT Bumihabitat Lestari
Lokasi : Tapos, Cimanggis. Tlp. 8761785
Kantor Pemasaran : Jl Gunung Sahari Raya no. 32, Jakarta. Tlp. 6012050
No. anggota REI : 00.001733
Perizinan : -
Luas : 20 hektar
Tiga tipe rumah yang dipasarkan :
T60/188 : Rp 115.447.200
T60/291 : Rp 155.500.000
Fasilitas : *Club house*, tenis, kolam renang, *mini golf*
Keterangan : Tanah bekas tegal
Aksesibilitas : Cukup baik, dan ada kendaraan umum

EMERALDA

Pengembang : PT Karaba Digdaya
Lokasi : Tapos, Cimanggis
Kantor Pemasaran : *Club house* Emeralda. Tlp. 8759019, 8759022
No. anggota REI : 00.00920
Perizinan : SK. 593.82/SK.77-Pem. Um/93
Luas : 500 hektar
Hanya menjual kapling. Ukurannya mulai dari 300 m2 sampai 2.000 m2. Harga per meter persegi Rp750 ribu sampai Rp1,2 juta.
Fasilitas : *Sport centre*, lapangan golf 36 *holes*
Keterangan : Tanah bekas tegal
Aksesibilitas : Baik

Membuat Dinding Bertekstur Indah

Cat dekoratif hadir dengan beragam pilihan. Teknik pengerjaannya juga bisa menghasilkan tekstur yang berlainan.

Kehadiran cat tidak dapat dipisahkan dari dunia konstruksi. Sebagai bagian *finishing* suatu bangunan, cat termasuk bahan bangunan terpenting. Demikian pula dengan salah satu jenisnya, cat dekoratif. Unsur pelengkap interior ini semakin marak sejalan dengan perkembangan teknologi cat itu sendiri. Tak hanya pilihan warna yang sangat beragam, cat dekoratif generasi baru ini ada pula yang bertekstur.

Cat-cat dekoratif ini didukung dengan berkembangnya teknologi pengerjaan dinding. Teknologi ini sudah berkembang di luar negeri, Eropa dan Amerika, sekitar 7 tahun lalu. "Yang populer namanya *french wash*, yang menghasilkan berbagai tekstur permukaan dinding seperti *wallpaper* saja," ujar Dinos Gozali, Direktur PT Sanpete Intragraha, distributor beberapa merek cat internasional. Berawal dari Italia, negeri dengan cita rasa seni tinggi, pengerjaan dinding ini berkembang sampai ke Australia. Bahkan belakangan merambah sampai ke Jepang, terutama untuk cat bertekstur seperti bebatuan halus, yang dipasang dengan memakai alat semprot.

Dari kandungannya, sebetulnya cat dekoratif ini tidak berbeda jauh dengan cat biasa. Hanya lebih banyak yang berbahan dasar air (*water-based*). Tren ini menurut Dinos juga tengah berkembang di Eropa dan Amerika. Terbuat dari akrilik, cat-cat dekoratif ini cenderung lebih tahan lama dibandingkan cat vinyl yang lebih murah. Cat jenis ini juga relatif tahan api, dan lebih ramah lingkungan.

Selain itu, ada pula cat berbahan dasar tradisional. Bahannya terdiri dari campuran debu marmer, *fine sand* dan *lime*, yang bisa menghasilkan *finishing* sehalus marmer. Dengan memakai cat ini kita bisa menyulap permukaan dinding menjadi antik ala bangunan tahun '30-an. Yang sedikit berbeda adalah kandungan cat yang jika terpasang tak ubahnya seperti granit. Begitu pula cat dari Kanada yang mengandung metalik dan warna mutiara (*pearlescent*), sehingga berkilau bila kena cahaya.

Sumardi

DINOS GOZALI: ANEKA TEKSTUR PERMUKAAN DINDING

Teknik pengerjaan dinding dengan menggunakan alat-alat pembantu khusus dapat menciptakan beragam efek. Ada yang terlihat sapuan kuasnya, alur kipas, lembut seperti cat air, sampai yang mirip kena tetesan hujan. Alat-alat bantu itu bermacam bentuk, dari spatula (mirip sekop semen mini), rol berbahan mirip handuk, spons, kuas kaku, hingga sarung tangan berbahan kasar. Sapuan alat-alat bantu di atas cat dekoratif inilah yang menghasilkan aneka tampilan dinding yang menarik.

Macam-macam teknik pengerjaan ini tentu sangat membantu kreativitas arsitek. Hal ini diakui oleh Fernandez Hutagalung, seorang arsitek yang bekerja di sebuah perusahaan konsultan asing. "Adanya berbagai teknik pengerjaan ini membuat arsitek makin kaya dengan pilihan ide," katanya. Dengan produk-produk baru ini, demikian kata Fernandez, arsitek didorong untuk

tahu lebih banyak dan melakukan transfer ide.

Umumnya, cat dekoratif ini lebih cocok untuk interior, bukan eksterior. Demikian pula berbagai teknik pengerjaan dinding, seperti *french wash*, semuanya lebih cocok untuk dalam rumah.

Hal ini karena cat yang dipakai, beserta tekniknya, merupakan campuran beberapa pigmen warna yang tidak tahan sinar matahari. "Mungkin 1 warna tahan, tapi yang lain tidak tahan sinar," kata Dinos.

Teknik pengerjaan cat dekoratif ini bukan saja untuk rumah tinggal, tetapi juga banyak diterapkan untuk perkantoran dan pertokoan. Cat dekoratif ini juga baik untuk apartemen , karena ada cat bertekstur yang terlihat seperti granit, dan kesannya mahal. "Sekarang yang jadi tren adalah cat tekstur granit nuansa pastel, karena mirip granit asli," ujar Dinos. Tak heran di pasar bahan bangunan cat dekoratif kini jadi kompetitor granit dan marmer.

Istimewa

RAGAM CAT DEKORATIF: *MULAI BERKOMPETISI DENGAN BAHAN BANGUNAN LAIN*

Meski seperti itu, menurut Fernandez, cat ala begini belum bisa mengalahkan bahan bangunan asli. Tapi untuk imej mungkin bisa menyerupai. Karena itu biar produk ini tengah *ngetren*, toh tidak sedikit masyarakat yang cenderung tertarik pada yang orisinal.

Untuk rumah tinggal, teknik *french wash* jadi primadona. Hal ini karena harganya cukup terjangkau. Cat dekoratif yang lazim dipakai untuk teknik ini harganya dari sekitar Rp40.000 per m2 setelah terpasang. Harga ini termasuk biaya pemasang yang disediakan oleh distributor, karena untuk memasangnya memang perlu keahlian tersendiri. Sedang untuk cat ala marmer, setelah terpasang harganya mulai dari Rp80.000 per m2. Karena itu, cat-cat ini lebih banyak untuk bangunan komersial, seperti restoran dan klub-klub eksklusif. Alat-alat bantunya sendiri berkisar Rp10.000 sampai Rp50.000, dan masih diimpor dari Australia dan Singapura.

Pemasangan cat dekoratif ini dimulai dengan mengecat lapisan dasar, baru kemudian warna yang diinginkan dengan menggunakan alat bantu pilihan. Sekarang untuk *french wash* aplikasinya memang masih untuk dinding tembok, tapi tidak menutup kemungkinan pada kayu atau permukaan lain. Untuk dinding berukuran 10 m2, pengerjaannya selesai tak sampai satu hari, karena bisa dikerjakan berdua. Hal ini karena cat dekoratif itu perlu masa kering lebih lama dari cat biasa. Kira-kira 10 sampai 15 menit lebih lambat, supaya bisa dibentuk.

Cat dekoratif bertekstur dipasang dengan alat semprot, tanpa menggunakan alat bantu terapan lain. Pertama-tama diberi lapisan dasar dulu, kemudian cat disemprotkan. Terakhir, untuk membuatnya tahan lama disemprot dengan cat bening.

Motif dan tekstur pengerjaan cat-cat ini semua berdasarkan tangan dari orang yang mengerjakan, sehingga tidak ada yang sama persis. "Boleh dibilang ini suatu nilai lebih," kata Dinos.

Perawatan cat ini setelah terpasang pun tidak merepotkan. Rata-rata bisa dicuci dengan air. Masalahnya, cat ini tidak bisa menjembatani keretakan. Karena itu, syarat agar pemasangan cat dekoratif ini bisa baik adalah dengan melicinkan temboknya. Kecuali sengaja ingin permukaan bergelombang. Jika sudah bosan dengan warna yang ada, tinggal ditimpa dengan warna lain. Jika cat lama sudah tidak bagus, maka dinding harus diamplas dulu.

Tahun 1997 ini warna yang disuka berkisar pada warna-warna meriah. Namun menurut Fernandez nuansa putih masih mendominasi selera masyarakat. Di samping itu, warna yang jadi pilihan konsumen ada yang bernuansa bumi seperti terakota. Demikian pula dengan warna-warna kuat tapi 'netral', seperti biru dan hijau. Paduan beberapa warna sekaligus juga bisa diterapkan. "Saat ini, kami sering menerapkan kombinasi sampai 4 warna," ucap Dinos. Demikian pula dengan warna-warna 'unik', yang bisa dibuat berdasarkan pesanan.

Namun meski cat dekoratif plus teknik pengerjaannya mendapat animo masyarakat yang cukup baik, bisnisnya sendiri masih berjalan biasa-biasa saja. Bisa karena baru, bisa pula karena dalam dunia cat, teknologi di Indonesia boleh dibilang tertinggal sekitar seperempat abad. Karenanya, jumlah perusahaan alias distributor di Indonesia yang memperkenalkan cat dekoratif seperti ini masih dalam hitungan jari. Padahal di Amerika Serikat, misalnya, bisnis ini merupakan bisnis yang cukup besar ■ ***NIA***

KUNING SURIA

"BROKER JANGAN HANYA MEMBURU KOMISI"

Anak ajaib. Itulah barangkali julukan yang boleh disebutkan kepada Kuning Suria. Ungkapan itu tidak berlebihan, dalam usianya yang relatif muda, 32 tahun, Kuning telah menjadi figur penting dalam bisnis properti negeri ini. Lelaki ini adalah Direktur PT Dharmala Intiland, anak perusahaan Grup Dharmala yang bergerak di bidang properti. Di samping itu, ini yang terpenting, Kuning adalah Presiden Direktur PT ERA Graharealty, perusahaan broker properti terbesar yang mempunyai jaringan terluas saat ini. Di bawah komandonya, tahun 1996 lalu ERA membukukan transaksi sejumlah 6.057 unit dengan nilai Rp839 miliar. "Tahun ini, kami mentargetkan transaksi ERA Rp1,25 triliun," ujar bos besar ERA Indonesia itu.

Seperti diketahui, ERA (Electronic Realty Associates) adalah perusahaan waralaba yang bergerak di bidang jasa pemasaran properti, berpusat di New Jersey, Amerika Serikat. PT ERA Graharealty (ERA Indonesia) adalah pemegang master *waralaba ERA untuk Indonesia. Sejak beroperasi tahun 1992, perusahaan broker properti ini telah berkembang pesat di Indonesia. Tahun pertama transaksinya baru 152 unit rumah dengan nilai hanya Rp17 miliar. Kini, dengan dukungan lebih dari 1.500* sales associate *dan 57 kantor* member broker *yang tersebar di Jakarta, Tangerang, Depok, Bekasi, Bandung, Surabaya dan Malang, ERA makin menunjukkan kelasnya sebagai pemasar properti profesional.*

Kuning Suria memang baru menjadi bos besar ERA tahun 1996 lalu. Sebelumnya, jabatan itu langsung dipegang Hendro Gondokusumo, Presiden Direktur PT Dharmala Intiland. Mengapa bos Dharmala itu mempercayakan ERA kepada Kuning Suria? Di sinilah menariknya. Apa pandangannya mengenai dunia broker properti? Mengapa ia mengatakan bahwa komisi seorang broker hanyalah penghasilan sampingan? Berikut bincang-bincang Pria Takari Utama dan Joko Yuwono dari Properti Indonesia *dengan Kuning Suria, di ruang kerjanya, Wisma Dharmala Sakti, Jakarta.*

Perkembangam bisnis ERA cukup meningkat. Padahal, situasi bisnis properti masih belum bergairah?

Memang, dari segi volume, transaksi tahun 1996 meningkat 60 persen dibanding tahun sebelumnya. Transaksi yang dibukukan Rp839 miliar. Sedang dari segi unit rumah, ERA berhasil memasarkan 6.057 unit. Itu peningkatan yang sangat besar: hampir 2,5 kali lipat dibanding tahun lalu. Membesarnya nilai unit mungkin karena kecenderungan belakangan, di mana rumah-rumah tipe kecil lebih banyak diminati.

Prestasi yang dicapai ERA memang tidak mencerminkan situasi bisnis properti. Sebab, pangsa pasar perumahan kan masih besar. Peningkatan itu terjadi karena pangsa yang tadinya belum sempat terambil, belakangan berhasil diperbesar. Faktornya karena kita makin dikenal masyarakat dan konsumen mulai terbiasa menggunakan broker profesional. Di samping itu, *member broker* dan *sales associate* kita makin berpengalaman dan profesional. Mereka juga memberikan pelayanan yang makin baik.

Bagaimana struktur persentase yang diambil bila sebuah rumah terjual?

Dari penjual, kita petik 2,5 persen sampai 3 persen. Sejumlah 10 persen dari 3 persen tersebut, disetor ke ERA Indonesia. Jumlah yang sama disetor ke ERA di AS. Ada lagi persentase biaya untuk *national advertising fund*, yaitu biaya iklan ERA untuk kepentingan *member broker* di seluruh Indonesia.

Umumnya dalam transaksi rumah itu, ada 4 pihak yang terlibat. Pertama, *sales* yang me-*listing* rumah. Kedua, *member* tempat *listing* di mana *sales* tersebut bernaung. Ketiga, *sales* yang menjual. Keempat, *member* tempat bernaungnya *sales* yang menjual itu. Jadi, persentase 2,7 dibagi empat sama rata masing-masing 0,675.

Mita D.S.

Kecil sekali persentase yang didapat seorang *sales*...

Kalau dilihat persentasenya, memang kecil. Tapi jumlah yang terjual kan cukup banyak. Kalau yang me-*listing* dan menjual *sales* yang sama, maka ia mendapat dobel yaitu 1,35 persen. Kami memang mementingkan konsep *listing*. Konsep seperti ini juga berlaku di AS. Tapi di Singapura tidak menjual *member*, karena di sana hanya ada satu *member broker*.

Mengapa berbeda konsep ERA di Indonesia dengan Singapura?

Salah satu tujuan Dharmala membeli waralaba ERA itu tahun 1991 adalah untuk mengembangkan wirausaha di Indonesia.

Mita D.S.

Karena itu, kita tidak memDinos Gozali: aneka tekstur permukaan dindingRagam Cat Dekoratif: Mulai berkompetisi dengan bahan bangunan lain onopoli. Kita jual bebas kepada siapapun yang berminat menjadi *member broker*. Memang Dharmala sendiri juga punya empat *member broker*, tapi itu hanya untuk mendukung penjualan proyek-proyek Dharmala Intiland. Sedang 52 *member broker* lainnya terbuka untuk umum. Berbeda dengan Singapura yang membeli master sendiri untuk negaranya, terus dibuka cabang sendiri. Sehingga, semua transaksi yang terjadi masuk ke ERA Singapura.

Apa syarat menjadi *member broker?*

Mereka membeli waralaba dari ERA Rp 50 juta. Dengan uang sejumlah itu sudah dapat pelatihan, perangkat lunak komputer dan akuntansi, berhak menggunakan plang ERA. Selain itu, mereka juga harus punya kantor sendiri, apakah sewa atau hak milik.

Sampai kapan waralaba ERA akan dijual bebas?

Jaringan ERA kami rasa masih belum begitu luas. Karena itu, kami masih membuka kesempatan untuk menjadi *member broker*. Jika suatu saat jaringan kita sudah sangat luas, tentu penjualan waralaba itu akan diperketat. Ini tak ubahnya dengan emiten di bursa efek. Dulu, untuk menjadi emiten relatif lebih mudah. Sekarang, persyaratannya sudah makin ketat bukan?

Seperti juga halnya emiten bursa efek, kita juga ingin likuid dan transparan. Jika likuid barang yang dijual cepat laku. Lalu dengan prinsip *disclosure* atau transparansi, pengembang yang proyeknya kita pasarkan dokumen-dokumen legalnya harus jelas. Tujuannya tentu agar konsumen yang membeli rumah lewat ERA, lebih aman.

Sejauh ini, bagaimana perhatian terhadap dokumen-dokumen pengembang. Kan sering pengembang tak menunjukkan izin-izin atau sertifikat induknya kapada konsumen...

Kita punya servis yang khusus mencek sertifikat. Benar tidaknya sudah ada sertifikat atau asli palsunya, kita cek ke BPN. Dan, untuk ini, konsumen tidak dipungut bayaran. Kalau rumah-rumah primer yang dibangun pengembang, ERA juga cek semua perizinannya. Yang agak sulit kini memang ada beberapa proyek yang mengalami keterlambatan. Namun, dari sisi kita sebagai broker, cukup sulit berbuat banyak bila proyek itu terlambat.

Dalam memasarkan rumah-rumah primer, apa kriteria ERA untuk memilih suatu proyek layak dipegang?

Tidak ada kriteria yang tegas. Karena masing-masing *member* yang menentukan sendiri. Tapi yang pasti, reputasi pengembang tentu menjadi pertimbangan utama.

Tampaknya sekarang makin banyak perumahan primer yang diserahkan pemasarannya pada broker. Ini indikasi kepercayaan pada broker kian tinggi atau....

Memang, sekitar dua tahun yang lalu, kita yang mencari proyek yang akan dipasarkan. Tapi, sekarang pengembang yang mencari ERA. Ini memang menunjukkan kepercayaan terhadap broker kian tinggi. Bahkan, para pengembang sendiri sudah tahu, member mana yang jago di pasar primer.

Bukan karena pasar lagi susah, lalu pengembang melemparkan pada broker?

Apapun, yang jelas kita harus profesional. Di saat susah pun kita harus bisa menjual. Kondisi seperti yang Anda katakan itu, tak hanya terjadi di Indonesia. Di Singapura, saya perhatikan juga begitu. Kalau lagi *booming*, pengembang enggan menggunakan broker. Katanya, 'Saya bisa memasarkan sendiri kok. Mengapa harus kasih broker.' Namun, ada negara-negara tertentu yang mengharuskan semua penjualan rumah lewat broker.

Kalau yang ditawarkan proyek-proyek yang bermasalah, misalnya terlambat, spesifikasi dan fasos fasum tak sesuai janji, apakah ERA berani juga memasarkan?

Kalau proyeknya seperti itu, kita tak mau. Karena bagaimanapun kita punya tanggung jawab moril kepada pembeli rumah. Justru yang dicari adalah broker yang memasarkan, jika terjadi masalah. Karena itu, sebaiknya pembeli sendiri juga harus meneliti sebelum membeli.

Jika ada proyek yang terlambat penyerahannya pada konsumen, biasanya *member broker* kita tak mau memegang proyek itu lagi. Pendeknya, kita hanya mau memasarkan proyek dari pengembang yang solid.

Menurut Anda, bagaimana tanggung jawab profesi broker terhadap

konsumen?

Dalam menangani pasar sekunder, umumnya tidak ada masalah. Semua dokumen legalitas mengenai properti yang dijual, diteliti dan dapat dipertanggungjawabkan. Dalam memasarkan rumah di pasar primer, kita jelaskan pada konsumen mengenai perizinan yang diperoleh pengembang. Ada juga perizinannya yang terlambat dan kita sampaikan ke konsumen dengan transparan. Nah, tinggal konsumen memutuskan. Tanggung jawab kita menyampaikan informasi yang transparan.

Bila legalitas pengembang ada masalah, misal perizinan belum beres tapi rumah sudah dipasarkan, bagaimana sikap ERA?

Kalau soal perizinan, kita tak main-main. Artinya, kalau perizinannya belum beres dan belum saatnya dijual, kita tidak berani pegang. Masalahnya, kalau dalam *pre-sale* ya memang sudah dipasarkan sebelum dibangun. Tapi orang memang banyak juga yang berminat membeli rumah dengan *pre-sale*, karena harganya lebih murah. Masalahnya, belakangan ada ekses dari *pre-sale* ini. Di negara lain, pengembang yang melakukan *pre-sale* harus punya *project account*. Pembeli rumah pun dalam melakukan transaksinya dengan *lawyer*. Pada saat penjualan, uang pembeli masuk ke *project account* itu. Pada tahap progres tertentu pengembang dapat menggunakan uang pada *project account* tersebut dengan persetujuan *lawyer*.

Ada kesan, dalam memasarkan rumah, broker hanya memburu komisi dan seolah mengabaikan perlindungan bagi konsumen. Bagi mereka, pokoknya rumah terpasarkan, dapat komisi setelah itu tak ada urusan lagi. Tanggapan Anda?

Broker yang seperti itu, hanya berpikir jangka pendek. Tapi di ERA, kita selalu kasih tahu bahwa jajaran ERA berbisnis untuk jangka panjang. Kami selalu menekankan, komisi yang diperoleh dari penjualan rumah, sebenarnya hanya hasil sampingan. Artinya, kita harus memperhatikan dan peduli pada konsumen. Ini kepentingan jangka panjang. Sebuah nama, sebuah citra, dengan iklan saja tak bisa dibentuk begitu saja. Untuk profesi seperti broker, reputasi merupakan aset utama. Reputasi yang baiklah yang membuat kita eksis untuk jangka panjang. Broker yang hanya berpikir jangka pendek, yang memburu komisi semata, tidak akan awet di profesinya. Ingat, orang kan cenderung lebih banyak bicara soal ketidakpuasan dari pada yang puas.

Jika soal etika broker di Indonesia belum begitu mendapat perhatian, mungkin karena broker tradisional masih lebih banyak bila dibandingkan broker profesional. Namun, ke depan ini etika profesi broker sudah harus mendapat perhatian.

Banyak anggota ERA melakukan pekerjaan broker sebagai sambilan dari pekerjaannya utamanya yang lain. Apakah pekerjaan sebagai broker di sini bisa menjadi gantungan atau memang hanya sebagai penghasilan tambahan?

Kelihatannya broker-broker kita yang sukses itu yang memang menjadikan broker ERA sebagai pekerjaan pokoknya atau *fulltime*. Banyak tadinya broker sebagai sambilan atau coba-coba, akhirnya menerjuni secara total pekerjaan ini. Setelah berhasil menjual beberapa unit rumah, terasa nikmatnya.

Sumardi

BERSAMA PIMPINAN ERA DARI BERBAGAI NEGARA

Soal etika profesi broker, sejauh mana diperlukan?

Oh, sangat diperlukan. Negara-negara lain yang sudah maju sudah punya ketentuan yang baku mengenai etika profesi broker. Seorang broker kan tidak hanya harus punya keahlian di bidangnya, tapi juga harus punya integritas dan etika.

Dulu ERA lebih berkonsentrasi ke pasar sekunder. Mengapa sekarang juga banyak ke pasar primer?

Karena kita masuk tahun 1991 ketika properti sedang *booming*. Ketika itu pengembang cenderung memasarkan produknya sendiri. Namun, sekarang perbandingan antara pasar primer dan

Mita D.S.

BERSAMA KELUARGA

sekunder sudah *fifty-fifty*.

Target dan rencana ke depan?

Tahun ini kami punya target membukukan transaksi senilai Rp 1,25 triliun. Untuk jangka panjang, kami mau meningkatkan lagi kesempatan kerja untuk menjadi sales properti ERA. Dan, kami juga ingin memperluas jaringan ke kota-kota lain seperti Medan, Ujungpandang, Denpasar dan Manado.

Kuning Suria, lahir di Bagan Siapi-api, Riau. Bapaknya pegawai EMKL (ekspedisi muatan kapal laut), yang kemudian membuka kedai kopi di pasar Bagan Siapi-api. Kedai kopi milik orang tua Kuning ini sangat laris. Soalnya, resep dan kelengkapannya tergolong inovatif. Dari sinilah Kuning belajar dasar-dasar marketing. *Ia mulai menyadari bahwa menjadi wirausahawan itu harus berani tampil baru dan berbeda dengan pesaing yang sudah ada.*

Masa kecil dan remajanya dilewati di kota ikan di pinggir Selat Malaka itu. Setelah tamat SMA, barulah Kuning hijrah ke Jakarta. Ia kuliah di Fakultas Teknik Universitas Tarumanegara. Sambil kuliah, ia mencari penghasilan tambahan dengan mengajar les matematika dan fisika. Salah seorang murid lesnya adalah anak dari Hendro Gondokusomo, seorang bos Grup Dharmala. Di sinilah kemudian Kuning berkenalan dengan Hendro. Perkenalan ini, ternyata belakangan menjadi garis penting dalam hidupnya.

Mungkin karena dinilai pintar dan cukup potensial, begitu kuliah Kuning tamat di Untar, Hendro mengajaknya bekerja di kelompok usaha Dharmala. Pertama kali bergabung dengan PT Taman Harapan Indah, salah satu perusahaan di divisi realestat Dharmala yang mengembangkan Perumahan Pantai Mutiara, perumahan prestisius di Jakarta itu.

Kuning makin mengena di hati petinggi Dharmala. Beberapa jabatan penting dipercaya kepadanya. Akhirnya, tahun 1994, ia masuk ke jajaran direksi PT Dharmala Intiland. Dan, tahun 1996 dipercaya memimpin ERA Indonesia. Di samping itu, kini ia menjadi komisaris di PT Dharmala Land, PT Kemang Pratama, PT Taman Harapan Indah dan PT Sinar Puspapersada. Semuanya anak-anak perusahaan Dharmala yang bergerak di bidang properti. Menurut, sebuah sumber, konon ada 30 perusahaan di lingkungan Dharmala yang harus dipikirkan Kuning maju mundurnya.

Apa resep suksesnya? "Tak ada resep khusus," kata Kuning merendah. Prinsipnya sederhana saja. Menurutnya, yang penting kalau diberi tugas dan tanggung jawab, dikerjakan dan diselesaikan dengan baik. Lalu, sambung ayah dua putra ini, "Kalau ide kita ditolak, kita harus siap dengan ide-ide yang lain yang lebih brilian." ■

RIWAYAT HIDUP SINGKAT

Nama : Kuning Suria

Tempat, tanggal lahir : Bagan Siapi-api, 26 Agustus 1964

Pendidikan Formal :

1) Fakultas Teknik Sipil Universitas Tarumanegara, Jakarta, lulus tahun 1988
2) Wijawiyata Manajemen IPPM, Jakarta, lulus tahun 1990

Status : Kawin

Istri : Helena

Anak :

1. Jonathan Elvan Suriawijaya, 2,5 tahun
2. Nathaniel Kevin Suriawijaya, 5 bulan

Pengalaman Kerja :

1988 Asisten *Structural Engineer* PT Taman Harapan Indah
1988-1989 *Planning Executive* Divisi Real Estate Dharmala Group
1989 *Project Engineer* PT Taman Mutiara Prima
1990-1991 Asisten *Treasurer* PT Dharmala Realindo
1992-1993 Manajer Keuangan PT Dharmala Intiland
1993-1994 Asisten Presiden Direktur PT Dharmala Intiland
1994-kini Direktur PT Dharmala Intiland
1995-kini Direktur PT Suryamas Centraperkasa
1996-kini Presiden Direktur PT ERA Graharealty

Mungil Apartemennya, Lega Penataannya

Terbatasnya lahan di perkotaan membuat orang melirik apartemen sebagai alternatif tempat tinggal. Sejalan dengan permintaan pasar, belakangan ini apartemen dengan unit-unit berukuran mungil banyak ditawarkan. Harga cukup terjangkau, desainnya pun tak kalah menarik

PEMBAGIAN RUANG YANG CERMAT

"Apartemen mungil ini ditujukan untuk pasangan muda atau mahasiswa," ujar Ng Ku Lai, Penasihat Teknik PT Summarecon Agung, yang mengembangkan dua proyek apartemen mungil, Wisma Gading Permai dan Apartemen Gading Timur, Jakarta Utara. Biasanya, apartemen mungil itu ukurannya bertipe 21, 37, dan 48.

Dengan luas yang mungil, apartemen seperti ini memerlukan penataan yang cerdik supaya terlihat apik. Pembagian ruang pun harus cermat. Menurut Ir. M. Arfanthony, seorang arsitek yang banyak mendesain apartemen-apartemen mungil, pada tipe 21 atau studio, sofa berfungsi menjadi tempat tidur. "Di samping itu, karena ukuran unitnya kecil, tidak perlu partisi lagi," tambah Arfanthony. Praktis, untuk tipe 21 ini seperti kamar hotel saja. Tipe-tipe seperti ini rata-rata laku di apartemen yang lokasinya dekat perguruan tinggi.

Tipe 30-an atau 40-an lain lagi menatanya. Rata-rata kedua tipe ini berkamar 1 atau 2. Banyaknya tekukan dari massa bangunan sendiri sebenarnya dapat menciptakan sekuens ruang yang cukup lega bagi penghuni apartemen mungil. Misalnya unit-unit yang tidak berbentuk segi empat linier saja, tapi juga segi 5 atau bintang.

Contohnya unit tipe 40 (atau 45 dengan balkon) di Apartemen Permata Eksekutif, Jakarta Barat. Begitu masuk, kita disambut oleh ruang tamu sekaligus ruang makan--beserta dapur. Di belakang dapur ada kamar mandi, yang disambung dengan kamar tidur. Atau seperti tipe 32--dengan balkon--di Kondominium Tanjung Duren, Jakarta Barat.

Peletakan 1 kamar tidur (utama), kamar mandi, ruang tamu, ruang makan, dan dapur itu masih menyisakan ruang yang cukup lega.

MENATA APARTEMEN MUNGIL DUA KAMAR

Lain lagi dengan tipe untuk ukuran sama tapi berkamar tidur 2. Seperti di Wisma Gading Permai, apartemen mungil di Kelapa Gading, Jakarta Utara. Di apartemen ini, tipe 37 didesain khusus agar memiliki 2 kamar: 1 kamar tidur utama dan 1 kamar anak, yang bisa dipakai sebagai ruang kerja. Begitu pula dengan tipe 39 (atau 44 dengan balkon) di Apartemen Permata Eksekutif. Ruangan tidak terasa sempit karena lekuk-lekuk pembagian ruangnya. Dua kamar tidurnya terkesan 'tersembunyi', sehingga tetap menjaga privasi penghuninya.

Dalam menata apartemen tipe-tipe ini, areal servis dikelompokkan sehingga hemat sirkulasi. Terdiri dari dapur plus ruang makan, kamar mandi sekaligus ruang cuci, dan sedikit areal menjemur. Areal servis--terutama cuci mencuci--memang perlu mendapat perhatian ekstra, agar apartemen tidak menjadi lembab.

Balkon di apartemen berfungsi ganda. Di samping untuk *view*, juga bisa untuk menjemur. Bila tidak ada balkon, sedikit ruang untuk tali jemuran juga bisa, asal dekat jendela untuk penghawaan, seperti di Wisma Gading Permai. Untuk balkon dwifungsi, " Areal menjemur bisa ditutup jeruji besi agar tidak mengganggu pemandangan," ucap Arfanthony. Tidak selalu tersedianya balkon jemur boleh jadi karena rata-rata penghuni apartemen mencuci di binatu yang tersedia di fasum apartemen yang bersangkutan.

BERMAIN BIDANG KACA DAN WARNA

Jangan lupa dengan prinsip utama dalam menata apartemen mungil: tidak menimbulkan klaustrofobia alias takut ruang sempit. Ini bisa didapat lewat banyak bukaan dan bidang transparan. Bidang tranparan ini bisa hadir sebagai partisi, yang memisahkan areal servis dan utama. Bisa juga lewat partisi non-struktural yang bisa dipindah-pindahkan. Tak heran pembatas ruang di beberapa apartemen menggunakan papan gipsum. "Di samping fleksibilitas, sekaligus berfungsi menjadi tempat lalu lalang kabel dan pipa," papar Ng Ku Lai.

Tidak ingin bermain dengan partisi masif, pilih saja yang transparan, seperti dari kaca susu yang dapat pula berfungsi sebagai aksen di pintu masuk. Kesan luas juga dapat diperoleh lewat bidang cermin yang dipasang di satu dinding di ruang tamu. Unit yang tidak memiliki balkon pun masih bisa bermain

PARTISIPASI TRANSPARAN YANG MEMISAHKAN AREAL SERVIS

LOKASI : WISMA GADING PERMAI, JAKARTA UTARA

bidang transparan, dengan memberi *glassblock* di salah satu bidang dindingnya.

Urusan warna, sebaiknya mencerminkan *mood* serta tema dan gaya yang diinginkan. Ruangan yang kurang kena cahaya sebaiknya jangan memakai warna pastel atau putih, karena bisa terlihat lusuh. Pilihlah warna-warna kaya yang hangat--dan *ngejreng*. Ruangan dengan langit-langit rendah berwarna paling muda dari bagian ruangan lainnya. Untuk memberi kesan lebar,

LOKASI : KONDOMINIUM TANJUNG DUREN, JAKARTA BARAT

APARTEMEN MUNGIL 2 KAMAR DENGAN BALKON

PENATAAN RUANG APARTEMEN DENGAN PERMAINAN WARNA

LOKASI : APARTEMEN PERMATA EKSKUTIF, JAKARTA BARAT

kontraskan langit-langit dan dinding. Warna-warna--juga motif dan tekstur--ini tak mesti hadir lewat cat, tapi juga bisa lewat *wallpaper*.

Di samping warna, pencahayaan suatu ruang juga harus bisa menjelaskan fungsi ruang itu. Semua ruang perlu memperhatikan letak dan jenis lampu yang akan dipakai. Kecuali di kamar mandi, di mana fungsi lampu tidak jadi prioritas. Karena luas unit yang terbatas, perhatikan penempatan *fitting*, supaya ketika basah tidak tersetrum.

KAYA VIEW DI LANTAI ATAS

Tak hanya mengejar penataan yang lega, gaya hidup di apartemen pun harus disesuaikan. Misalnya di apartemen mungil tidak cocok menggunakan kompor minyak tanah. Selain cepat kotor, juga kurang sehat untuk penghawaannya. Privasi pun harus saling toleransi. Dengan makin tingginya privasi, gaya hidup pun akan berubah.

Semakin tinggi letak unit apartemen, semakin mahal harga apartemen itu. "Ini memang sudah tren internasional," kata Thomas Tjandrakusumah, Asisten Direktur PT Summarecon Agung. Di samping itu, sudah lazim apartemen makin ke atas makin mahal, karena *view* juga makin bagus. Ini diiyakan pula oleh Arfanthony. "*View* ke luar memang paling penting--untuk efek psikologis," katanya. Satu lagi, kebetulan di Indonesia ada kelebihannya, "Setelah lantai 8 ke atas, tidak ada lagi nyamuk," kata Thomas.

Nia Harisantoso
Foto-foto: Mita D. Sardjono

GLASSBLOCK *SEBAGAI BIDANG TRANSPARAN DI SALAH SATU DINDING*

LOKASI : APARTEMEN PERMATA EKSEKUTIF, JAKARTA BARAT

RUANG TIDUR YANG 'TERSEMBUNYI' UNTUK PRIVASI

LOKASI : APARTEMEN PERMATA EKSEKUTIF, JAKARTA BARAT

Kebangkitan Menjelang 1 Juli

Harga apartemen dan perkantoran di Hongkong justru meningkat menjelang diserahkan ke Cina, 1 Juli 1997. Ulah spekulan?

Banyak orang menduga, perekonomian Hongkong akan mengalami ketidakjelasan sejenak men-jelang serah terima dari Inggris ke Cina. Antara lain karena perbedaan sistem politik Inggris dengan Cina. Hal itu tentunya berakibat secara tidak langsung pada sektor properti, yang juga diperkirakan mengalami penurunan. Dugaan seperti itu makin diyakini ketika hingga akhir tahun 1995, nilai penjualan apartemen mewah mengalami penurunan sangat tajam, demikian juga dengan perkantoran *strata tittle*.

Ternyata tidak demikian adanya, saat tanggal penyerahan semakin dekat. Harga apartemen mewah meningkat 25% pada perempat bulan terakhir tahun 1996. Pada tahun 1994, harga apartemen mewah itu hanya sebesar HK$ 1,004 per kaki perseginya (1 kaki persegi = 0.09 meter persegi), tetapi di awal tahun ini harga melonjak sampai HK $1,611 per kaki perseginya. Ruang kantor pun ikut mengalami kenaikan hampir 42%. Sementara harga sewa relatif stabil, meskipun beberapa ahli memprediksikan akan ada kenaikan sekitar 15%.

Gelombang kenaikan itu dinilai banyak kalangan sebagai pertanda bahwa Hongkong masih punya prospek bagus, meskipun sudah berpindah tangan ke Cina. Ada pula yang berpendapat bahwa hal ini merelfeksikan akan adanya kucuran uang dari Cina daratan ke wilayah teritori ini.

Hal ini juga dapat dijelaskan dari sisi hukum persediaan dan permintaan. Saat ini Hongkong mengalami kekurangan pasok rumah tinggal, yang sebagian besar dikarenakan pemerintahan yang memonopoli penyediaan tanah di koloni ini kurang dapat membaca permintaan pasar. Menurut pendapat beberapa ahli, pemerintahan baru Hongkong pasca 1997 akan diwarisi masalah perumahan yang paling mendasar. Tetapi kondisi ini tidak terlalu mengganggu para spekulan kaya yang biasanya akan secara cepat bertindak begitu ada kesempatan.

Dengan kata lain, meningkatnya harga apartemen mewah itu lebih disebabkan oleh para spekulan. Para spekulan ini berani mengeluarkan uang banyak hanya untuk memburu sebidang kecil lahan, demikian kata Michael Hollington, direktur eksekutif konsultan properti Richard Ellis.

Istimewa

APARTEMEN DI HONGKONG: *HARGA TERTINGGI SEJAK '94*

Para pengembang yang menawarkan apartemen mewah, menggunakan cara pengambilan dengan lotere untuk memilih pembeli apartemen. Minggu-minggu terakhir ini saja dilaporkan lotere itu sudah terjual sebesar HK$ 258,000. Sebenarnya tidak terlalu mengherankan apabila banyak terjadi spekulasi, melihat dari rendahnya pasokan rumah tinggal yang jauh dari rata-rata jumlah pasokan pada satu dekade terakhir. Pada tahun lalu pasokan rumah tinggal hanya sebesar 19.000 unit, dan hanya 26.000 unit untuk tahun ini. Bandingkan dengan rata-rata pasokan pada satu dekade terakhir rata-rata 30.000 unit per tahunnya. Rendahnya pasokan baru tersebut tidak lain disebabkan tidak bertambahnya lahan yang dapat dibangun.

Untuk mengendalikan pasar, Pemerintah Hongkong mencoba menaikkan persyaratan setoran awal untuk pembelian apartemen mewah dari 30% menjadi 40% dari harga total. Menurut Martin Tacon dari CSFB First Boston, kebijakan ini hanya untuk menahan agar tidak terjadi spekulasi, tetapi pemerintah tidak bermaksud untuk menutup keran pasokan dari para pengembang swasta. Dengan kata lain tindakan pemerintah tersebut percuma.

Senada dengan Martin Tacon, Michael Green seorang analis properti dari Salomon Brothers' menulis bahwa Hongkong telah gagal mencukupi pasokan lahan, dimana pada saat yang sama jumlah orang yang masuk ke Hongkong meningkat lebih dari 37% per tahunnya. Angka itu mungkin akan lebih besar di tahun-tahun yang akan datang, apabila orang-orang dari Cina daratan juga ikut masuk untuk menikmati fasilitas Hongkong yang dianggap lebih mewah dari yang ada di Cina daratan ■ *AY*

CBD Baru di Marina

Singapura akan segera mengembangkan kawasan pusat bisnis baru di daerah Marina. Antisipasi abad 21.

Agar lebih menarik sebagai pusat bisnis dunia, Singapura menyiapkan kawasan bisnis baru di arah tenggara pusat kota lama. Dengan mereklamasi teluk Marina (*Marina Bay*), kawasan yang dinamai Marina Center ini disiapkan menjadi pusat finansial dunia dan diutamakan menjadi pusat perekonomian Singapura. Menurut Menteri Pembangunan Nasional Singapura Mr. Lim Hng Kiang, kawasan ini dibangun sebagai perluasan pusat kota yang lama, yang sekarang sudah hampir penuh, dan tidak akan mencukupi kebutuhan yang akan datang.

Pendapat ini didukung pula oleh Long See Hong, Associate Director dari Richard Ellis, yang mengatakan bahwa sudah tidak mencukupi lagi ruang hijau di area perkantoran dan ruang-ruang umum dalam pusat kota yang lama.

Marina Center akan dikembangkan konsep kawasan mandiri yang siap menghadapi gaya hidup abad 21, dengan menyediakan sistem transportasi yang efisien, infrastruktur berkualitas dan lingkungan yang indah.

Untuk pergerakan yang menghubungkan antar bangunan di dalam kawasan ini disediakan LRT (light rail train). Singapura yang selama ini dikenal sangat memanjakan para pejalan kaki, tentu saja menyediakan jalur-jalur pedestrian yang terpisah dengan jalur kendaraan, membedakan ketinggian level pedestrian dengan level jalan. Sesuai dengan citra kota Singapura sebagai kota taman, maka pedestrian dibuat akrab dengan lingkungan. Ini dimaksudkan pula untuk meminimalkan pemakaian kendaraan terutama untuk pergerakan dalam kawasan.

Kawasan ini bukan hanya berupa kawasan bisnis dan perkantoran, tetapi dapat dikatakan sebagai kota, karena pada kawasan ini tidak hanya disediakan bangunan perkantoran dan komersial, tetapi juga untuk bertempat tinggal dan memperoleh kepuasan hidup. Dalam satu bangunan diintegrasikan berbagai penggunaan, dengan penggunaan hunian menempati bagian atas dari penggunaan perkantoran dan komersial. Konsep yang ditawarkan Marina Center ini adalah untuk menghindari terjadinya 'kota mati'.

Berdasarkan pengalaman di banyak kota yang didesain dengan konsep pembagian ruang yang terpisah antara kawasan bisnis dan kawasan hunian, pada saat jam bisnis usai, kawasan bisnis menjadi sepi, gelap dan rawan kejahatan. Untuk itu setiap tempat akan dihidupi dengan berbagai kegiatan, seperti kegiatan seni dan budaya, belanja atau hiburan lainnya. Dengan posisinya yang terletak di tepi perairan (*waterfront*) dan berdampingan dengan pusat kota lama, penduduk ditawarkan untuk dapat memilih tinggal di tepi laut, di tengah kota atau berdampingan dengan alam.

Kawasan seluas 360 Ha ini direncanakan dibangun dalam tiga tahap. Pada tahap pertama pembangunan dimulai dari Raffles Place meluas sampai Marina Selatan, mencipta kesan kawasan baru ini merupakan perluasan dari kawasan bisnis yang lama. Tahap berikutnya, kawasan bisnis ini akan dikembangkan ke arah lain yaitu ke arah yang sejajar dengan Shenton Way. Pada tahap ketiga atau tahap terakhir, akan lebih ditekankan pada pembangunan daerah yang menghadap muka perairan (*waterfront*).

Istimewa

MAKET MARINA CENTER: CBD BARU SINGAPURA

Total area komersial yang akan dibangun adalah sebesar kurang lebih 6 juta meter persegi, yang akan meliputi pertokoan, gerai hiburan, hotel dan lain sebagainya. Juga akan tersedia pula pusat eksebisi dan konvensi. Jumlah rumah yang akan dibangun sebanyak 26.000 unit. Menurut Dr. Steven Cho, Direktur Eksekutif dari Jones Lang Wootton's memprediksikan bahwa perusahaan-perusahaan yang akan menempati kawasan baru ini adalah perusahaan dari industri telekomunikasi, finansial dan bank serta pelayanan jasa profesional ■ ***AY/Property Review***

Berebut Apartemen di Mancanegara

Proyek-proyek apartemen di Australia dan Cina diserbu oleh pembeli dari Indonesia. Selain untuk maksud investasi apartemen tersebut dipergunakan untuk liburan dan tempat tinggal anaknya yang sekolah di sana.

Ruang pameran penjualan apartemen di Melbourne itu cukup meriah dengan tempelan poster. Salah satunya adalah tabel unit yang dijual disertai stiker *spotlight* warna jingga untuk menandakan unit yang telah terjual. Saat itu adalah hari kedua atau terakhir pameran. Tepatnya tiga jam sebelum pameran itu ditutup. Dari 35 unit apartemen yang dijual, hanya tinggal 5 yang tidak ditempeli stiker. Unit itulah yang belum laku.

"Ibu harus memutuskan sekarang, kalau tidak, bisa diambil orang lho," kata tenaga pemasarannya. Sementara di sudut lain terjadi perebutan unit. "Wah unit ini sudah terjual, pak." "Kan belum ada tandanya," sergah bapak itu sambil menunjuk tabel. "Baru saja pak, dipilih oleh ibu ini, beberapa detik sebelum bapak memilih," kata sang penjual sambil menunjuk seorang ibu setengah baya di meja sebelah.

Itulah gambaran larisnya salah satu proyek properti luar negeri di sebuah pameran penjualan. Ini bukan satu-satunya pameran. Di tempat lain juga ada pameran serupa. Sekarang properti di Australia memang sedang "naik daun". Kalau pameran apartemen yang digambarkan di atas sedang berlangsung di Melbourne, tempat lain pun, seperti di Sydney dan Perth kondisinya tak jauh beda.

Pemandangan tersebut menggambarkan betapa masyarakat gandrung dan tertarik terhadap properti di Australia. Tapi tidak demikian di Cina. Pameran dan penjualan unit apartemen di Guangzhou harus menempuh jalan yang lebih panjang lagi. Sebelum mempromosikan apartemennya, harus dilakukan juga pengenalan kota Guangzhou yang belum banyak diketahui orang. Maka tak heran kalau di ruang pameran terdapat pula sebuah televisi yang menayangkan video dokumenter kota Guangzhou.

Kol. Pribadi

HENDRO WIBISONO: RUMAH DI GOLD COAST DISEWAKAN UNTUK RUMAH CONTOH

Maraknya pameran penjualan properti asing ini bisa diketahui orang lewat iklan di surat kabar yang biasanya muncul pada hari Jumat dan Sabtu, karena biasanya pameran berlangsung dua hari, Sabtu dan Minggu. Dan yang umum, mereka mengambil tempat di salah satu ruangan dalam sebuah hotel berbintang.

Salah satu perusahaan yang mengelola penjualan properti asing adalah WestAust Development Pty Ltd. Lembaga ini khusus memasarkan properti di Australia bagian Barat. Seperti kita tahu, bagian Barat Australia, terutama Perth, sangat populer bagi orang Indonesia.

Berbagai jenis properti di Perth dan sekitarnya dipasarkan oleh WestAust, yaitu tanah, rumah, apartemen, ruko, *townhouse* dan resor. Jumlah proyek yang dipasarkan pun tidak sedikit. Ratna Sardjono, *Administration Manager* WestAust, menjelaskan, sedikitnya ada 10 proyek di sana yang dipasarkan di Indonesia. Semuanya produk baru, bukan untuk tangan kedua.

Untuk memasarkan proyek sebanyak itu, WestAust merasa perlu melakukan pameran sekitar dua minggu sekali, agar banyak yang membeli. Menurut Ratna, ketika kantor ini membuka cabangnya di Jakarta 2 tahun lalu, suasana pasar properti Australia sedang ramai-ramainya. Sedangkan sekarang sudah mulai stabil. Namun ia mengelak menunjukkan angka-angkanya. "Itu rahasia perusahaan," katanya.

Mengapa properti Australia menarik bagi orang Indonesia? Dihitung dari jarak,

PROPERTI DI AUSTRALIA: DAYA TARIKNYA SAMPAI KE INDONESIA

Australia termasuk negara tetangga. Negara ini pun sudah melakukan promosi ke Indonesia sejak sekitar dua tahun lalu lewat program *Australia Today*. Yang dipromosikan meliputi sekolah, universitas dan tempat berlibur.

Negaranya memang terbukti menarik, dan yang mencengangkan, khusus bidang properti, harganya murah. Contoh saja, ketika pameran sebuah apartemen di Melbourne, dari daftar harga terlihat angka terendah 195 ribu dan tertinggi hanya 337 ribu dolar Australia. Bila dirupiahkan jumlahnya antara Rp350 juta hingga Rp650 juta. Cukup murah jika dibandingkan harga apartemen di Jakarta, dan sebanding dengan harga rumah yang bagus di pinggiran Jakarta.

Salah satu poin yang menjadi promosi pameran ini di surat kabar adalah kepemilikannya bisa diurus di Jakarta. Yang diperlukan antara lain adalah visa belajar yang dikeluarkan oleh Kedutaan Besar Australia di Jakarta. Selanjutnya rumah bisa jadi milik Anda asal membayar.

Cara pembayaran pun menarik. Uang tanda jadi sebesar Rp5 juta. Kemudian sekitar 3 hari kemudian uang itu bisa kembali kalau membayar 20 persen dari harga rumah. Sisanya, separuh dibayar nanti kalau bangunan sudah jadi (sekitar 6 bulan kemudian), dan separuh lagi dicicil melalui KPR Bank atau lembaga kredit di sana. "Murah kok, untuk cicilan 20 tahun paling hanya mengeluarkan Rp600 ribu per bulan," kata wanita cantik petugas penjualan itu.

Perlunya visa belajar karena prioritas memang diberikan kepada mereka yang ingin menuntut ilmu di negeri kangguru ini. "Delapan puluh persen klien kami memang membeli properti untuk kepentingan belajar bagi anaknya, sisanya untuk kepentingan investasi dan berlibur," ujar Ratna.

Lain lagi promosi kota Guangzhou. Selain sebagai tempat belajar bahasa, kota ini juga terdapat rumah sakit yang terkenal untuk penyembuhan penyakit gula (diabetes). Ditambah lagi kedudukan Guangzhou sebagai kota yang sedang naik daun di Cina karena berdekatan dengan Hong Kong. Seperti diketahui, Juli mendatang Hong Kong yang selama ini di bawah pemerintahan Inggris akan masuk dalam pemerintahan Cina.

Lebih khusus lagi adalah promosi apartemen itu sendiri yaitu apartemen itu bisa langsung disewakan, dengan pembayaran uang sewa di muka. Dengan demikian harga apartemen itu langsung dipotong harga sewa sebanyak rata-rata 30%. Tentunya ini berlaku bagi yang membayar secara tunai. Sedangkan harga apartemen itu berkisar antara Rp55 juta - Rp340 juta.

"Dari pameran yang lalu laku sebanyak 5 unit, semuanya dibayar tunai," ujar Rudy Subrata dari Homes 21 yang memasarkan apartemen Grand Garden di daratan Cina itu. Target 20 unit memang tidak tercapai tapi bukan berarti apartemen itu tidak laku, buktinya jumlah sekitar 500 unit itu tinggal 122 unit yang belum terjual. Setelah pameran jadi tinggal 117 unit.

Tampaknya orang Indonesia memang lebih senang di Australia. Seorang pengusaha yang senang "main" di bisnis properti, Hendro Wibisono, bahkan punya 4 properti di Australia. Tiga dalam bentuk apartemen dan sebuah rumah. Semuanya di sekitar Sydney. "Saya senang dengan Sydney, karena kota ini indah, selain itu saya pernah tinggal di sana selama

Istimewa

***GUANGZHOU:** APARTEMEN YANG DIPASARKAN DI INDONESIA*

11 tahun," katanya.

Dalam urusan bisnis properti, Hendro memang sudah seperti seorang petualang. Memantau harga dan naik turunnya minat konsumen menjadi sesuatu yang mengasyikkan Hendro. Ketidakminatannya pada properti di kota lain atau negara lain adalah hasil analisis Hendro tentang properti yang baik. "Saya perhatikan rumah di Perth harganya tidak naik terlalu banyak, sedangkan di Sydney naiknya lebih tinggi," ujar Hendro.

Selain itu Hendro juga menyiapkan bila kelak anak-anaknya sekolah di Australia sudah ada tempat tinggal di Sydney. Ketiga apartemen miliknya itu kini disewakan dan diurus oleh perusahaan konsultan properti di sana. Sedangkan sebuah rumah yang sebenarnya berada di kawasan resor Gold Coast disewakan oleh pengembang perumahan itu untuk rumah contoh.

Hendro membeli rumah tersebut tahun 1992, ketika sudah kembali ke Indonesia. Tetapi saat liburan ke sana dia menyaksikan sebuah rumah contoh yang kemudian dibelinya. Harganya cukup murah karena dia langsung mendapat potongan harga yang diambil dari biaya sewa rumah contohnya yang besarnya 450 dollar Australia per minggu selama dua tahun,"

Untuk rumah di Gold Coast, Hendro memang tidak memakai fasilitas kredit, sedangkan ketika membeli apartemen sebelumnya semua dengan fasilitas kredit dari *New South Wales Building Society (NSW Building Society*). Lembaga ini bukan bank melainkan hanya pemberi kredit saja.

Sejak tahun 1975, ketika pertama kali beli apartemen, Hendro sudah menjadi anggota *NSW Building Society*. Soalnya hanya yang jadi anggota saja yang bisa mendapatkan kredit dari lembaga ini. Bunga kreditnya memang lebih tinggi daripada bank, tetapi bedanya sangat sedikit. Yang menguntungkan dari fasilitas ini adalah kepengurusan segala sesuatu secara profesional, seperti asuransi dan perawatan bangunan. "Dengan demikian kita tidak usah pusing dengan segala urusan," ujar Hendro.

Satu lagi petualang bisnis properti adalah seorang pengusaha bernama Putra, seorang pewaris pengusaha toko buku besar di Jakarta. Ia memiliki sebuah unit apartemen di Singapura. Ketika membeli apartemen ini tahun 1993, pertimbangan Putra adalah karena dia banyak berurusan bisnis dengan pihak Singapura. Paling tidak seminggu dua kali ia harus terbang ke sana. Kadang kepergiannya dalam urusan bisnis disertai keluarganya. Karena itu ia merasa perlu membeli apartemen di sana. "Harganya tidak mahal-mahal amat, kemudian setelah punya lebih hemat karena tidak perlu terlalu banyak mengeluarkan uang seperti kalau menginap di hotel," kata Putra.

Sekarang berbisnis di Singapura sudah jarang dilakukannya. Tapi apartemen miliknya itu malah menghasilkan uang karena disewakan. Karena keun-

***RUDY SUBRATA:** SESUDAH AUSTRALIA KEMUDIAN CINA*

tungan ini, Putra jadi tertarik untuk berbisnis di bidang jual beli properti di luar negeri. Tahun depan kontrak sewanya habis dan dia bermaksud menjual apartemen itu. Katanya ia akan membeli apartemen lain yang lebih baru. Tanpa menyebut harga yang pasti, Putra menyebutkan bahwa harga apartemennya sekarang sudah berkali-kali lipat lebih tinggi daripada harga pembelian dulu.

Properti di Singapura memang termasuk mahal, karena itu jarang dipasarkan di Indonesia. Sementara negara lain seperti Amerika Serikat tidak begitu mudah memasarkan propertinya di Indonesia. Menurut pihak Homes 21 hal ini terjadi karena letaknya yang terlalu jauh dari Indonesia. Agen pemasaran properti ini pernah memasarkan properti di Kanada. "Untuk sekarang ini yang paling laku memang Australia dan Cina menyusul kemudian," kata Rudy ■ *TJ*

■ PERLINDUNGAN KONSUMEN

Sedia Jaminan Sebelum Menjual

Presiden Soeharto minta agar para pengembang memberi bank garansi sebelum memasarkan rumahnya. Mengapa kalangan REI keberatan?

Masalah perumahan kembali menjadi isu hangat dalam satu bulan belakangan ini. Presiden Soeharto meminta agar kalangan pengembang yang memasarkan rumahnya memberikan jaminan bank garansi. Permintaan ini disampaikan kepada Menpera Akbar Tandjung ketika dia melaporkan perkembangan pembangunan perumahan dan permukiman kepada Presiden Soeharto belum lama ini. Seperti dikemukakan Akbar, Presiden prihatin karena sampai saat ini masih banyak pengembang yang merugikan masyarakat, terutama kalangan masyarakat bawah yang sudah menyetor uang muka pesanan rumah. "Saya kira bank garansi ini solusi untuk mencegah jangan sampai masyarakat dirugikan," kata Akbar.

Menurut Menpera, bank garansi adalah jaminan agar pengembang melaksanakan kewajibannya pada konsumen. Jika pengembang ingkar janji, ujar Akbar, konsumen bisa mencairkan bank garansi itu. Karena itu permintaan Presiden ini merupakan angin baik bagi para konsumen perumahan yang posisinya selama ini sangat lemah dihadapan pengembang. Sering kali terjadi bila konsumen dirugikan oleh pengembang dia tidak bisa berbuat banyak untuk mendapatkan haknya.

Dalam beberapa kasus perumahan fiktif atau proyek-proyek macet, uang konsumen banyak yang tak bisa kembali. Padahal, kasus-kasus tersebut penyelesaiannya sudah melibatkan pemerintah, dan malah sebagian ditangani pihak kepolisian. Konon beberapa kasus rumah fiktif dan proyek macet di Bekasi dan Bogor sampai saat ini pengembalian uang muka konsumen belum tuntas.

Ini oleh sementara kalangan dipandang sebagai rapuhnya perangkat peraturan yang bisa mengendalikan para pengembang, demikian pula perlindungan terhadap konsumen. Yang membuat prihatin berbagai pihak, korbannya adalah masyarakat berpenghasilan rendah, di mana uang muka yang disetor kepada pengembang merupakan hasil jerih-payahnya bertahun-tahun. Bagi sebagian orang, uang muka Rp2 juta mungkin tidak begitu besar, tapi bagi mereka yang penghasilannya pas-pasan, uang sejumlah itu tentu cukup besar.

Mita D.S.

AKBAR TANDJUNG : *JANGAN BELI BILA TAK ADA BANK GARANSI*

Oleh karena itu berbekal permintaan dari Presiden ini Akbar Tandjung berjanji akan segera memberlakukan keharusan memberikan bank garansi bagi setiap pengembang. Dengan mengutip pesan Presiden, Akbar mengingatkan, kalau seandainya pengembangnya tidak mampu memberikan bank garansi, masyarakat sebaiknya jangan mau membeli.

Peringatan itu sangat penting mengingat tambah lama kasus-kasus perumahan bukannya tambah berkurang, tapi terus bertambah. Menurut Akbar sampai saat ini pihaknya sudah menerima 296 pengaduan konsumen yang dikirimkan lewat Kotak Pos 5002. Padahal bulan Agustus 1996 pengaduan tersebut baru mencapai 246, atau bertambah 50 pengaduan selama kurun waktu 5 bulan. Itu belum termasuk yang masuk ke kantor YLKI yang jumlahnya selama Januari-Desember 1996 mencapai 197 pengaduan. Berarti setiap dua hari sekali lebih satu orang konsumen mengadu ke YLKI.

Dari data tersebut diperoleh gambaran bahwa saat ini masih banyak pengembang yang tidak profesional dan mengandalkan uang muka konsumen sebagai sumber pendanaannya. Padahal seperti pernah dikatakan Ketua Umum DPP REI Edwin Kawilarang, untuk jadi pengembang problemnya bukan hanya soal pendanaan saja. Terkadang soal pembebasan lahan dan perizinan prosesnya bisa lebih ruwet

ketimbang urusan duit. Uangnya ada, tetapi lahan yang akan dipakai membangun tidak ada. Atau sebaliknya lahannya ada, tetapi duitnya yang tidak ada. Kredit yang direncanakan turun dalam tiga bulan, ternyata baru keluar enam bulan kemudian. Karena itu banyak terjadi pengembang tidak bisa memulai pembangunan proyeknya. Padahal konsumen sudah terlanjur setor uang muka.

Tak berlebihan bila kita membuka Kotak Pos 5002 isinya didominasi kasus-kasus seperti itu. Setidaknya 25,2 persen merupakan kasus pengaduan pembayaran uang muka tanpa diikuti dengan pembangunan rumah oleh pengembang. Ada pula yang tidak bisa melakukan akad kredit (2,1 persen) karena rumahnya juga belum dibangun, sementara pengembang tidak memiliki tanah 1,8 persen, dan pengembang yang tidak diketahui alamatnya lagi besarnya 3,5 persen.

Pengamat properti Panangian Simanungkalit sebetulnya jauh-jauh hari sudah mengingatkan agar pemerintah segera membuat mekanisme pengendalian yang bisa mengontrol pengembang. Selama ini setiap orang asal punya uang bisa dengan mudah jadi pengembang. "Padahal jadi pengembang yang baik itu tidak gampang, dia harus menguasai berbagai macam aspek, mulai dari perizinan sampai pemasaran" tandas Panangian.

Setidaknya PT Mahersela yang akan membangun Griya Ciomas Asri di Bogor sudah membuktikan bagaimana sulitnya jadi pengembang. Dia hanya mampu membebaskan lahan seluas 3 hektar dari 24 hektar yang direncanakan. Akhirnya proyek pun batal. Padahal PT Mahersela sudah memasarkan dan banyak konsumen yang setor uang muka. Kini kasusnya sudah ditangani kepolisian, tapi tidak semua konsumen bisa menerima kembali uangnya. Konon PT Mahersela sudah tidak punya uang lagi sehingga dia tidak bisa mengembalikan semua uang konsumen itu. Di sinilah pentingnya pemberian bank garansi yang diminta Presiden. Andai PT Mahersela sejak awal memberikan bank garansi para konsumen tidak harus mengalami nasib tragis dan dapat menarik uangnya kembali dengan utuh.

Sumardi

GRIYA CIOMAS ASRI : URUNG DITERUSKAN

Pengembang pemula yang baru mampu membangun RS/RSS, akan kesulitan untuk memberikan bank garansi

Ide pemberian bank garansi ini langsung mendapat tanggapan beragam pengembang. Mereka umumnya menilai bahwa pemberian bank garansi tersebut gagasan yang bagus. Tetapi, untuk melaksanakannya tidak mudah. "Sebagian besar anggota REI adalah pengembang kecil yang sulit mendapat jaminan bank," ujar Edwin Kawilarang. Lain halnya bagi pengembang besar, mereka punya banyak dana dan hubungannya dengan bank terjalin baik, tambahnya.

Sinyalemen Edwin tersebut bisa dipahami. Lebih-lebih para pengembang pemula yang kemampuannya baru membangun RS/RSS. Mereka pasti kesulitan memenuhi ketentuan memberikan bank garansi tersebut. Sebagai alternatifnya, Wakil Ketua II DPP REI Herman Soedarsono mengajukan usul agar pengembang mempunyai *site plan* lebih dulu sebelum memasarkan rumahnya. Menurut Herman dengan adanya *site plan* sudah menunjukkan kesungguhan dari pengembang.

Menanggapi berbagai reaksi ini Menpera mengatakan bahwa pemerintah memang masih mencari pola yang tepat dan tidak memberatkan semua pihak. "Kita pada dasarnya masih menerima masukan bagaimana sebaiknya bank garansi ini kita berlakukan," kata Akbar. Masukan ini tentu tidak melupakan masyarakat yang kepentingannya juga harus diperhatikan. Perlindungan ini penting mengingat konsumen kita belum kritis, kalau membeli main tubruk saja. Bukan tak mungkin, lantaran tak ada instrumen perlindungan sama sekali, nantinya bakal makin banyak saja konsumen perumahan yang terbentur proyek bermasalah ■ *HP*

Botabek Dibuka Kembali

BPN membuka kembali izin lokasi untuk wilayah Botabek. Prioritas diberikan untuk fasilitas PMA dan pengembangan RS/RSS.

Para pengembang yang berniat membangun proyek perumahan di wilayah Botabek (Bogor-Tangerang-Bekasi), kini boleh sedikit lega. Meneg Agraria/Kepala BPN Soni Harsono, melalui surat edaran (SE) No. 400-370 tertanggal 18 Pebruari 1997, membuka kembali perpanjangan izin lokasi dan pemberian izin lokasi baru di wilayah ini. Bagi pengembang, SE ini tentu merupakan angin segar, setelah tanggal 3 Oktober 1996 lalu, Kepala BPN menginstruksikan pembekuan sementara izin lokasi bagi perumahan di Botabek.

Surat edaran BPN ini, menurut Soni Harsono, didasarkan pada hasil inventarisasi pelaksanaan izin lokasi pembangunan perumahan di Botabek yang dikeluarkan sebelum dan sesudah Pakto '93. Hasil inventarisasi itu menunjukkan, terdapat variasi yang sangat lebar mengenai kemajuan pelaksanaannya. Ada pengembang yang sama sekali belum memperoleh tanah dan ada pula pengembang yang bisa menyelesaikan pembangunan perumahannya sesuai dengan target.

Kepala BPN menetapkan enam kriteria bagi pengembang untuk memperoleh perpanjangan izin lokasi, antara lain pengembang yang menggunakan fasilitas Penanaman Modal Asing (PMA) dan pengembang yang hanya membangun RS/RSS. Pertimbangan untuk pemberian izin lokasi baru juga didasarkan pada enam kriteria .

Kalau disimak, surat edaran Kepala BPN ini cukup akomodatif terhadap permasalahan para pengembang di wilayah Botabek, seperti yang sering dikemukakan oleh para fungsionaris DPP REI dan DPD REI Jawa Barat. Misalnya, kendala dalam membebaskan tanah. Apabila terdapat *enclave-enclave* di lokasi tanah yang telah diperoleh pengembang, dan pemilik tanah tidak mau melepaskan haknya sehingga dapat menggangu pelaksanaan pembangunan fisik seperti yang tertera dalam *site plan*, maka pemerintah melalui Tim Pengawas, dan Pengendali Pembebasan Tanah untuk Keperluan Swasta, harus membantu pengembang untuk memecahkan masalah. Adapun pemecahannya dapat ditempuh dengan pola konsolidasi tanah, tukar menukar, atau kemitraan.

Yang juga menarik, surat edaran ini menekankan agar pengembang melaksanakan pembangunan perumahan dengan pola 1:3:6, serta mendorong pembangunan RS dan RSS melalui kemitraan antara pengembang besar dan pengembang kecil. Juga ditekankan, pengembang di atas 200 Ha harus mendahulukan RS/RSS-nya yang dibangun di lokasi yang sama, dan dinyatakan dalam *site plan*.

"Surat edaran ini cukup lengkap dan sangat menggembirakan kami," kata Sekjen DPP REI Agusman Efendi. Menurutnya, selain mengakomodasi persoalan-persoalan yang dihadapi pengembang, juga menekankan pentingnya kemitraan antara pengembang besar dan kecil untuk mendukung program pembangunan RS/RSS.

Agusman optimis, dengan kebijakan baru dari BPN ini, pembangunan RS/RSS di Botabek yang belakangan ini mendapat limpahan target dari DPD REI DKI sekitar 40 ribu unit dapat dicapai ■

Joy

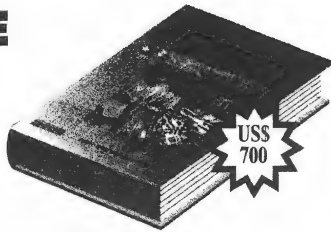
KRITERIA PEMBERIAN IZIN LOKASI BARU

a. Sudah memperoleh izin prinsip dari Bupati/Walikota, sebelum tanggal 3 Oktober 1996
b. Pengembang dengan fasilitas PMA
c. Hanya membangun RS/RSS, dan maksimal 50 Ha
d. Pembangunan perumahan PNS/ABRI, dan tidak terletak di sawah beririgasi teknis
e. Prioritas untuk lokasi yang izin lokasinya tidak dapat diperpanjang, dan tanah belum dibebaskan
f. Luas dimohon di bawah 200 Ha.

KRITERIA PERPANJANGAN IZIN LOKASI

a. Pengembang dengan fasilitas PMA
b. Membangun dengan pola 1:3:6
c. Berdasarkan pengalaman, menunjukkan kesungguhan dan bonafiditas.
d. Hanya membangun RS/RSS
e. Perolehan tanah di bawah 25%, tapi bukan karena kesalahannya
f. Untuk di atas 200 Ha, harus sepersetujuan Kepala BPN dengan mempertimbangankan saran tim.

REAL ESTATE INDONESIA

4th edition, 1996
673 pages - 1 volume bilingual

Sektor real estat yang menyerap Rp. 13,8 trilyun (Desember 1995) kredit perbankan memasuki era paling bergejolak selama lima tahun terakhir. Untuk sektor perumahan gejolak ini memiliki variasi bagaikan pedang bermata dua bagi konsumen akhir, investor apalagi untuk spekulator.

Pusat Data Business Indonesia untuk ke 4 kalinya melakukan survey " **REAL ESTATE INDONESIA**" yang mendetail tentang real estat khususnya di Jabotabek dengan fokus dari perkembangan harga, penyebaran lokasi sampai ke perang diskon dan banting harga. Dari 123 lokasi real estate (Jabotabek, Mei 1996) yang masih dan sedang dipasarkan ternyata mayoritas (53%) harganya masih stabil (dibandingkan sejak 1995) , 38% harganya meningkat dan hanya 9% (11 lokasi) yang menurunkan harga jual ke konsumen.

Trend pembentukan kota baru dengan konsep terpadu masih akan terus berlanjut sehingga peta kekuatan dan anatomi real estat Indonesia belum bergeser drastis. Dengan para pengembang raksasa seperti **Ciputra, Lippo, Duta Pertiwi, Summarecon, Kalbe, Putra Alvita (Kota Legenda), PSP, Daksa, dan Duta Putra Mahkota.** Kajian ini akan mengungkapkan peta real estat yang naik, turun, stabil, penyebarannya, perang diskon sampai ke profil bisnis pengembang nasional.

Informasi Strategis:

- ✓ **PEMILIK LAHAN TERLUAS**
- ✓ **PERKEMBANGAN HARGA RUMAH DI JABOTABEK**
- ✓ **PENYEBARAN PERUMAHAN DI JABOTABEK**
- ✓ **10 KPR TERBESAR**
- ✓ **SERBUAN PMA DARI SEKTOR PERUMAHAN**

CONSTRUCTION INDONESIA

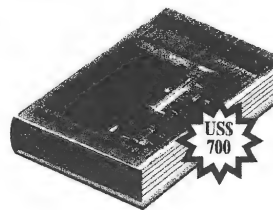
4th edition, 1997
532 pages - 1 volume - bilingual

Pertumbuhan ekonomi dan investasi merupakan salah satu indikator penting guna menganalisa dan melihat prospek serta peluang bisnis termasuk sektor konstruksi dan bahan bangunan sebagai penun jang. Perkembangan pesat disektor properti dan infrastruktur merupakan peluang baru bagi kontraktor nasional. Nilai konstruksi yang diselesaikan pada tahun 1994 mencapai Rp. 37 trilyu[n] dimana anggota AKI menyumban[g] Rp. 17,5 (47,3%) trilyun dan no[n] AKI Rp. 19,5 trilyun (52,7%[)] Diperkirakan mencapai Rp. 4[.] trilyun tahun 1995 dan Rp. 5[.] trilyun pada tahun 1996. Sementa[ra] bahan bangunan yang tersera[p] mencapai Rp. 18,8 trilyun. I[ni] menunjukkan besarnya ponten[si] bisnis yang diperebutkan lebih 10[.] kontraktor besar dan 34 rib[u] kontraktor menengah kecil [di] seluruh Indonesia.

Informasi Strategis:

- ✓ **APA & SIAPA KONTRAKTOR ASING YANG MASUK INDONESIA**
- ✓ **PELUANG BISNIS KONSTRUKSI DI INFRASTRUKTUR & PROYEK WISATA**
- ✓ **APA & SIAPA PELAKU SPESIALIS KONTRAKTOR**
- ✓ **BERAPA BESAR KONSUMSI BAHAN BANGUNAN**
- ✓ **APA & SIAPA KONTRAKTOR TERBESAR INDONESIA**

PROPERTY INDONESIA

3rd edition, 1996
600 pages - 1 volume - bilingual

Perkembangan drastis selama tiga tahun terakhir di samping bakal membanjirnya proyek properti skala raksasa di Jabotabek akan merubah peta bisnis properti nasional menjelang tahun 2000. Trend inilah yang akan dianalisis dengan lingkup gedung perkantoran, pusat perdagangan dan perbelanjaan ser[ta] kawansan industri.

Diperkirakan sampai tahu[n] 1998 ada pasokan 1,3 juta m2 ruan[g] perkantoran baru sementara day[a] serap hampir 1 juta m2, sehingg[a] kumulatif ruang perkantoran [di] Jakarta CBD mencapai 3,9 juta m[2]. Pusat perdagangan dan perbelanjaa[n] akan kebanjiran 1,1 juta m2 laha[n] oleh 24 proyek baru, sehingg[a] kumulatif areal pertokoan da[n] perdagangan mencapai 2,4 juta m2.

Informasi Strategis:

- ✓ **TINGKAT HUNIAN DI KAWASAN INDUSTRI YANG BEROPERASI**
- ✓ **PERTARUNGAN MEMPEREBUTKAN ANCHOR TENANT DI GEDUNG PERKANTORAN & PERTOKOAN**
- ✓ **GEDUNG RAKSASA BARU DI JABOTABEK SAMPAI TAHUN 2000**
- ✓ **PERBANDINGAN PELUANG BISNIS DI TIGA SEKTOR**

Foto: Image Bank

Keuntungan tiba-tiba membanjiri perusahaan Anda!

Bayangkan bila Anda bisa memastikan :
- Cara beriklan yang langsung memberi keuntungan.
- Budget yang efektif untuk beriklan.
- Waktu beriklan yang terbaik bagi produk Anda.
- Pemilihan media yang paling sesuai untuk target market Anda.
- Advertising Agency yang tepat untuk memajukan perusahaan.

Bayangkan bila keuntungan tiba-tiba membanjiri perusahaan Anda! Tertarik? Pastikan Anda menghadiri Seminar 2 hari TURNING YOUR ADVERTISING EXPENSES IINTO GOLD : **Sudah Efektifkah Agency Anda?**

Pendaftaran :
Rp1.100.000,- per peserta.

Cara pembayaran :
- VOXA Communications
  Roxy Mas Blok C III no. 6-7, Jakarta
  Telp. : 3867335-39. Fax : 3867340.
- Transfer melalui :
  BCA Sudirman.
  No. Rek. #035.30.0008-7
  A/n : Estelita
  Mohon bukti transfer dibawa pada saat seminar.

Pendaftaran & pembayaran terakhir : 10 Maret 1997

Catatan : Peserta yang membutuhkan dapat memesan kamar di Mandarin Hotel melalui panitia seminar (special rate). Standard Room : US$165 + 21% per night (single or double)

Untuk informasi hubungi : Nida / Hendri di 3867335-39.

Seminar 2 hari :
TURNING YOUR ADVERTISING EXPENSES INTO GOLD.
Sudah Efektifkah Agency Anda?

14-15 Maret 1997, pk.9.00-16.00, Hotel Mandarin, Jakarta.

Pembicara :
- David S. Wixey
  Creative Director JWT-AdForce (**Kreatif**)
- Aslim Nurhasan
  Pengamat & Perencana **Media**
- Eka Setyawibawa
  Marketing Manager PT Modern Indocitra (**Advertiser**)
- Hanny Soema di Pradja
  Direktur Female FM (**Radio**)
- H. Mahtum Mastoem
  Direktur Gatra (**Majalah**)
- Koes Pudjianto
  Chairman, Binamark (**Advertising**)
- Lukman Setiawan
  Presiden Direktur Bisnis Indonesia (**Harian Umum**)
- R.Hardiyanto
  Marketing & Sales Director RCTI (**TV**)
- Soraya Haque
  Konsumen

Keynote Speaker :
RTS Masli (Chairman PPPI DKI Jakarta)

Moderator :
- Ario Dewayanto (Bisnis Indonesia)
- Andreas F. Kodrat (VOXA Communications)
- Hoyi Siantoresmi (Arty 2011)

KLCBS
Metro 95.4 FM
106.15 FM ramako magic music
TRIJAYA FM
VOXA

MAXI GUNAWAN

RESTO DAN ALBUM BARU

Bulan Maret ini adalah bulan sibuk bagi Maxi Gunawan. Sebagai *chairman* PT Mandara Jasindo Sena, ia bakal bersibuk ria dengan pembukaan resmi hotel bintang 5 Sheraton Bandara di Cengkareng. Maxi adalah pemegang saham terbesar di hotel paduan bisnis dan resor itu.

Ayah 2 anak ini juga akan membuka Bumbu Restaurant Indonesia di Orchard Road, Singapura. Bumbu merupakan resto masakan khas Indonesia yang menjadi salah satu andalan di Sheraton Bandara. Kemudian, ia juga akan membuka cabang resto Maxis Cucina Italiana di kawasan elit Kemang, Jakarta Selatan.

Kenapa memilih bulan Maret? "Karena bunga-bunga mulai bermekaran, dan sudah tidak hujan melulu," jawabnya bergurau. Yang pasti, pemilik Newscafe ini ingin terus merambah bisnis di bidang hiburan dan *hospitality*.

Itulah sebabnya Maxi yang beberapa tahun lalu mengeluarkan album solo, akan segera disusul album kedua dalam bentuk instrumentalia. Pada *single* pertamanya, 'My Love', ia memainkan piano. "Lagu itu saya dedikasikan untuk istri," ujar pria berkacamata trendi ini. *NIA*

Sumardi

SOEDRADJAD DJIWANDONO

KREDIT MACET DAN MIE KOCOK

Mita D. S

Inilah salah satu risiko jadi pejabat penting. Dalam acara halal bihalal Bank Indonesia dengan Wartawan, Soedradjad Djiwandono terus dikerubuti wartawan dari awal hingga akhir acara. Sehingga malam itu, Gubernur BI ini hanya sempat makan mie kocok, padahal hidangan lainnya melimpah ruah. Maklum, petinggi negara yang satu ini pada kesempatan lain lumayan susah dihubungi.

Para wartawan rupanya memanfaatkan sebaik-baiknya acara ini. Mereka mencecar Soedradjad dengan bermacam pertanyaan, mulai suku bunga, masalah likuidisasi bank bermasalah, hingga kredit macet.

"Kredit macet, juga bank-bank bermasalah, bukan masalah yang bisa diselesaikan dalam jangka pendek," ucap pria yang lebih suka menonton film di rumah ini lewat saluran HBO. Solusinya, ujar Soedradjad, dapat ditempuh dengan mengundang investor, merger, dan sebagainya. "Toh belum ada hasilnya. Itu yang menunjukkan bukan masalah jangka pendek," tegasnya. *NIA*

EMIL SALIM

MAKRO DAN MIKRO

Selama ini orang mengenal Prof Dr Emil Salim sebagai ilmuwan, pendidik, dan birokrat. Tapi pertengahan Pebruari lalu, mantan Menteri KLH itu terlihat duduk bersama jajaran direksi dan komisaris PT Surya Semesta Internusa (SSI), pada acara *public expose* penawaran perdana saham kelompok usaha properti tersebut.

"Sejak pensiun dari jabatan menteri 4 tahun lalu, saya kan memang paling laku jadi penasehat. Nah sejak dua bulan lalu, Pak Benjamin, teman lama saya, meminta menjadi *Senior Adviser* di perusahaannya," ujar Penasehat Ekonomi Pemerintah RI ini ramah, sembari melihat ke arah Benjamin Arman Suriadjaja, Preskom PT SSI.

Guru Besar FEUI ini menganggap permintaan itu suatu peluang yang baik. Di satu sisi ia bisa memberi wawasan makro

Sumardi

ekonomi terhadap perkembangan bisnis mereka. Di sisi lain, ia punya kesempatan untuk memperdalam hal-hal yang berkaitan dengan mikro ekonomi. "Sehingga saya tahu betul liku-likunya," kilah Emil.

Ketika ditanya, apa ia tidak khawatir terhadap kredibilitasnya, andai PT SSI tiba-tiba bermasalah? Emil langsung menjawab, "Kita lihat saja nanti. Kalau masih memuaskan, mungkin saya akan terus. Tapi kalau sudah mengganggu perasaan, ya saya akan membebaskan diri." Tapi sepanjang yang saya ketahui, katanya, tidak ada masalah. *KAZ*

Pria Takari Utama

BASOFI SUDIRMAN

■ NOSTALGIA SEORANG ADIK

Gubernur Jawa Timur Basofi Sudirman, ternyata menyimpan kisah lain soal bisnis ritel. Ketika meresmikan *outlet* Toko Gudang Rabat Alfa milik Grup HM Sampoerna di Surabaya bulan lalu, Basofi bukannya memberikan 'pengarahan' sebagaimana umumnya kata sambutan para pejabat. Gubernur yang juga *ngetop* sebagai penyanyi dangdut ini, malah menuturkan kisah perjuangan kakaknya yang meninggal dunia dalam memperjuangkan konsep kemitraan antara pengusaha ritel besar dan para pengecer.

Menurut Basofi, ketika ia menjadi Wagub DKI Jakarta tahun 1987, ia dan almarhum kakaknya —yang waktu itu Dirut Sarinah, pernah punya gagasan mewujudkan toko gudang rabat yang dapat bermitra dengan pedagang pengecer. Kata Basofi, dari Muhammad Anshar, kakaknya itu, ia mengenal istilah 'toko gudang'. Dengan konsep toko gudang rabat, bisa diwujudkan kemitraan dengan pedagang kecil, asalkan para pengecer tersebut diorganisir dalam koperasi.

Untuk mewujudkan konsep itu, demikian lelaki yang baru saja rekaman album dangdut Kau Yang Kupilih melanjutkan cerita, Muhammad Anshar melakukan studi banding ke Malaysia dan Korea Selatan. Di negara itu kemitraan pengusaha ritel besar dengan pedagang kecil sudah berjalan baik. Namun, takdir menggariskan kakak Basofi itu menghembuskan nafas terakhir di Korea Selatan. "Beliau meninggal di taksi, tak tahan dingin karena mengindap asma," ceritanya. Di akhir ceritanya, Basofi tak lupa berkata: "Maafkan saya, jika larut dalam keharuan." Seperti syair lagu dangdut, Pak. *PTU*

DJITENG MARSUDI

■ TARGET RP 9 TRILIUN

Dirut PT PLN (Persero) Djiteng Marsudi termasuk pejabat yang suka berterus terang. Hal itu terungkap ketika ia memberi sambutan pada acara penandatanganan naskah kerjasama pemasokan listrik dengan PT Bumi Serpong Damai (BSD). Dalam acara seperti ini, katanya, seharusnya pihak PLN yang datang ke BSD. "Tapi karena sudah menjadi tradisi pejabat, maka pelanggan yang tetap datang ke kantor PLN," ujar presdir yang langsung disambut tawa para hadirin.

Di lingkungan intern PLN, alumnus Teknik Elektro ITB ini memang bukan muka baru. Sebab begitu menamatkan pendidikannya di Bandung tahun 1962, ia langsung bergabung dengan BUMN di bawah Departemen Pertambangan dan Energi ini. Berbagai jabatan pernah ia pegang. Antara lain manajer Unit Distribusi Jakarta, dan Direktur Keuangan. Baru tahun 1995 menduduki pucuk pimpinan sebagai direktur utama.

"Tahun 1997 PLN menargetkan pendapatan Rp9 triliun," jelasnya. Maka walaupun pelanggan PLN di seluruh Indonesia sudah mencapai 22 juta dengan total arus 58.000 Giga Watt Jam per tahun, PLN akan terus meningkatkan kualitas pelayanannya. Termasuk menjalin kerjasama dengan pelanggan-pelanggan besar. *Joy*

Dok. Forum

RESTORAN
SARI KURING
MASAKAN INDONESIA

SARI GROUP

Bank Garansi bagi Pengembang

SUNARYO BASUKI

Sangat menarik pernyataan Presiden Soeharto seperti dikutip Menteri Negara Perumahan Rakyat yang meminta para pengembang perumahan menyediakan bank garansi. Apalagi kalau dikaitkan dengan maraknya kasus-kasus yang menimpa konsumen perumahan belakangan ini. Kita mencatat beberapa kali terjadi pengembang memasarkan rumahnya lebih dulu dengan mengutip uang tanda jadi dan uang muka, namun akhirnya konsumen kecewa. Pengembangnya tidak bertanggung jawab. Proyeknya tidak kunjung dibangun, bahkan tanah untuk lokasi proyek itupun belum tersedia. Ironisnya, para pemesan rumah itu adalah masyarakat berpenghasilan rendah.

Gagasan tersebut tentu sangat tepat. Tersedianya bank garansi memberikan kepastian bahwa ada kesediaan bank untuk ikut bertanggung jawab membiayai pembangunan proyek perumahan itu. Sebab, selama ini proyek-proyek perumahan bermasalah umumnya terjadi karena kredit bank tak turun sesuai yang dijadualkan pengembang— ataupun kalau kreditnya cair, jumlahnya tak sesuai dengan perencanaan pengembang. Padahal, proyek itu sudah terlanjur dipasarkan dan pengembang sudah memberikan komitmen penyelesaian dan penyerahan rumah pada konsumen.

Dengan kewajiban mempunyai bank garansi, berarti pengembang yang bersangkutan harus memiliki modal sendiri yang ditaruh di bank tersebut, yang disertai kesediaan bank untuk memberikan kredit investasi atau kredit konstruksi. Dengan memiliki dana sendiri yang memadai di bank, pengembang bisa dikatakan bonafid. Sebab, ia sudah tak lagi bermodal dengkul belaka. Dan, pihak bank sendiri tentu tidak sembarangan memberikan bank garansi. Hanya pengembang yang punya rasio modal yang cukup, yang akan mendapat fasilitas bank garansi.

Jika pengembang wajib memiliki bank garansi, bagaimanakah dasar hukumnya? Landasan hukumnya, sebenarnya sudah ada dan jelas. Yaitu dalam Peraturan Menteri Dalam Negeri No. 5/1974. Permendagri tersebut sampai kini masih tetap berlaku karena belum pernah dicabut atau diganti. Jika selama ini banyak yang tak tahu, mungkin karena kurang diperhatikan oleh berbagai pihak.

Dalam Pasal 5 ayat 6 Permendagri No.5/1974 itu, jelas tertera kewajiban pengembang. Penulis kutipkan bunyinya: Perusahaan pembangunan perumahan berkewajiban untuk: a) Mengajukan rencana proyeknya kepada Pemerintah Daerah setempat yang antara lain meliputi pembiayaannya, areal tanah yang diperlukan, jenis-jenis rumah serta prasarana lingkungan dan fasilitas sosial yang dibangun, jangka waktu penyelesaian dan rencana penjualan rumah yang sudah selesai dibangun; b) Mematangkan areal tanahnya; c) Membangun dan memelihara selama jangka waktu yang ditentukan prasarana lingkungan, fasilitas sosial dan utilitas umum yang diwajibkan; d) Menyerahkan apa yang wajib dibangun pada sub c di atas kepada Pemerintah Daerah, setelah dipelihara selama jangka waktu yang ditetapkan; e) *Menyimpan sebagian modal kerjanya di dalam bank* yang ditunjuk Gubernur Kepala Daerah yang bersangkutan *sebagai jaminan, bahwa perusahaan akan benar-benar melaksanakan proyeknya* sebagaimana tercantum di dalam rencana yang telah mendapat persetujuan dari Pemerintah, sepanjang perusahaan tersebut didirikan dengan modal swasta.

Dengan demikian, gagasan soal bank garansi adalah *back to basic*, kembali ke hukum yang berlaku. Sejak tahun 1974 pemerintah sudah menyaratkan kepada setiap pengembang untuk menyediakan bank garansi sebagai jaminan atas kemampuan keuangannya untuk merealisir proyek perumahan. Ketentuan itu nyaris terlupakan sejak berlakunya Peraturan Menteri Dalam Negeri No. 3 tahun 1987 tentang penyediaan tanah untuk keperluan pembangunan perumahan. Kini, Menpera mengaktualkan peraturan itu kembali.

Berapakah besarnya bank garansi? Hemat penulis, sekurang-kurangnya sama dengan nilai proyek atau total anggaran pembangunan. Pertimbangannya agar pengembang dapat menunjukkan bonafiditasnya dan mampu melaksanakan proyek. Sehingga, para konsumen memperoleh kepastian bahwa rumah yang dipesannya dapat direalisir. Dengan begitu, tidak ada lagi pengembang yang meminjam nama perusahaan lain atau meminjam tanah kepunyaan pihak lain untuk proyeknya. Di samping itu, menurut penulis, bank garansi sebaiknya menjadi syarat untuk memperoleh izin prinsip dan izin lokasi.

Sebaiknya kebijakan soal bank garansi diberlakukan untuk semua sektor properti. Soalnya, di Indonesia setiap badan usaha sangat mudah menjadi pengembang. Tidak ada persyaratan khusus untuk menjadi pengembang, kecuali melaporkan kegiatan usahanya ke Kantor Menpera. Itupun belum sepenuhnya dipatuhi pengembang. Padahal, di Singapura, berdasarkan *Housing Developer (Control and Licensing) Act*, setiap pengembang sebelum melaksanakan kegiatannya wajib mendapat *developer's license* dari pemerintah. Selain itu, pengembang wajib membuka *project account* pada bank tertentu, dalam rangka melindungi calon pembeli.

Penulis, Penasihat Hukum pada
Satyatama Graha Tara - Brooke Hillier Parker, Jakarta.

Menyeimbangkan Ketegangan dengan Relaksasi

Pusat relaksasi muncul dengan promosi kebersihan, kesehatan dan kecantikan. Alternatif untuk mengimbangi ketegangan akibat berbagai kesibukan.

Kini makin banyak bermunculan pusat-pusat relaksasi atau tempat untuk menghilangkan ketegangan. Lokasinya pun tidak hanya di Jakarta, tapi juga di luar Jakarta, bahkan sampai ke Bali. Ada yang "menempel" pada industri kenikmatan yang lain seperti hotel, pusat olahraga dan salon kecantikan. Ada pula yang dibangun khusus ditujukan melulu untuk relaksasi.

Untuk masuk ke pusat relaksasi di Jakarta, Anda bisa melakukannya seperti main ke rumah tetangga. Sedangkan pusat relaksasi khusus yang berada di lokasi tertentu, harus diniatkan beberapa hari untuk menikmatinya, belum termasuk perjalanan yang jauh.

Tempat-tempat seperti ini biasanya didatangi oleh konsumen yang tidak lain adalah orang Jakarta dari golongan menengah ke atas, orang asing yang tinggal di Indonesia, maupun wisatawan asing. Demikian komplekskah masyarakat kita hingga begitu sibuk dan membutuhkan tempat relaksasi?

Menghilangkan Ketegangan

Kebanyakan eksekutif muda di Jakarta kini tidak lagi beraktivitas hanya sampai pukul 5 sore. Tiap hari mereka bisa sampai di rumah pukul 10 malam, bahkan lebih. Dalam aktivitas yang lebih dari 12 jam ini kebanyakan dilakukan dalam ruangan ber-AC dengan sirkulasi udara yang minim. Belum lagi gerakan fisik yang terbatas sementara kerja otak maksimal.

Dalam kondisi ini, para eksekutif muda itu juga terbiasa mengkonsumsi makanan yang tidak begitu menunjang kesehatan. Mereka kadang hanya berpikir yang penting kenyang dan dapat segera dimakan dengan cepat, sehingga tidak terlalu lama menyita waktu

kerja mereka.

Bentuk aktivitas seperti ini tentu saja menimbulkan berbagai ketegangan dalam diri para eksekutif muda itu. Apalagi dengan kesibukan terus menerus ini tentu saja tidak ada waktu lagi untuk berolah raga.

Sebenarnya yang paling membuat mereka merasa tegang adalah karena kerja otak yang terlalu banyak. Dan tidak tanggung-tanggung, kerja otak ini begitu keras sehingga harus melahirkan kebijakan yang brilian. Semuanya untuk meraih keuntungan atau paling tidak membuat usaha yang dikelolanya berjalan dengan stabil.

Karena aktivitasnya seperti ini, maka tidak heran kalau para eksekutif muda ini menjadi sasaran empuk pusat-pusat relaksasi. yang ada.

Beberapa ahli kebugaran mengatakan bahwa ketegangan terjadi karena peredaran darah yang tidak mengalir dengan lancar. Untuk memperlancar peredaran darah itu yang perlu dilakukan sebenarnya adalah gerak dengan aturan tertentu yaitu berolah raga. Cara lain adalah dengan pijatan, baik dengan sentuhan orang lain, maupun dengan menggunakan alat.

Selain itu ada juga yang mengatakan bahwa sentuhan itu punya khasiat yang luar biasa untuk mengurangi ketegangan. Seperti kita rasakan sendiri, manusia memang membutuhkan sentuhan untuk merasakan kenyamanan dan keberadaan di antara orang lain. Kebutuhan seperti inilah yang diamati oleh pengelola pusat relaksasi dan mereka mencoba memenuhi kebutuhan itu.

Tidak heran kalau pusat relaksasi menyediakan fasilitas pijat, baik pijatan jari manusia, maupun pijatan semprotan air.

Berlabel Spa

Pusat-pusat relaksasi yang ada di Indonesia banyak yang menggunakan istilah spa. Hal ini diadaptasi dari luar negeri yang sejak lama memang sudah ada pusat relaksasi dengan istilah spa.

Spa sekarang bisa diartikan sebagai sumber mata air mineral atau tempat pemandian air panas. Pusat relaksasi memang biasanya memiliki fasilitas mandi dengan air mineral dan semprotan air panas. Meskipun tidak alami, namun spa buatan ini dipakai untuk menamakan seluruh lokasi pusat relaksasi itu.

Sebenarnya sudah ada tempat alami yang memang berfungsi sebagai spa yang sesungguhnya, seperti yang kemudian menjadi tempat pemandian air panas di daerah Ciater, Subang, Jawa Barat, dan banyak lagi tempat

SALAH SATU LOKASI DI ANYER: KONSEPNYA KEMBALI KE ALAM

lain di Indonesia.

Namun kemudian para pemilik modal sengaja membangun bangunan khusus untuk pusat relaksasi. Dan tempat pemandian air panas buatan itu kemudian dibesarkan menjadi nama tempat itu. Jadilah pusat relaksasi itu bernama anu spa.

Mengapa spa menjadi begitu populer sebagai label untuk pusat relaksasi?

Kata spa sendiri mulanya adalah nama sebuah desa di Belgia, yang terdapat sumber air panas. Dari aliran sumber air panas itu tentara Romawi yang dahulu kala menjajah banyak negara di Eropa membentuk bak untuk berendam setelah lelah berperang.

Tingkah para tentara Romawi ini kemudian terbukti bisa menghilangkan ketegangan, pegal-pegal dan memulihkan tenaga. Penemuan ini kemudian diketahui meluas dari mulut ke mulut. Dan nama desa itu menjadi populer bahkan menjadi nama kegiatan berendam di air panas yang mengalir.

Beratus tahun kemudian, seorang berkebangsaan Italia bernama Jacuzzi menemukan mesin penyemprot air yang bisa menjadikan pancuran buatan di bak mandi. Dengan demikian sejak itu aliran mata air panas bisa dipindahkan ke rumah, hotel, dan berbagai lokasi lainnya.

Kebersihan hingga Penampilan

Namanya pusat relaksasi pasti yang ditawarkan adalah berbagai hal yang membuat orang menjadi relaks. Namun sekalian relaks banyak juga pusat relaksasi plus yang menawarkan berbagai kelebihan lain seperti untuk kebersihan, kesehatan dan urusan penampilan.

Terbanyak dari semuanya memakai tujuan kesehatan. Dan mereka sering menyebutnya Health Spa. Beberapa yang lain menambahkan fasilitasnya untuk kecantikan bahkan ada yang juga menawarkan program menurunkan berat badan.

Griya Anyer Spa yang berlokasi di daerah pantai Anyer, Jawa Barat adalah salah satu pusat relaksasi yang murni untuk relaksasi.

"Secara alamiah saja, berendam di spa, mandi sauna dan pijat adalah sarana untuk relaksasi. Yang kami jual adalah kenikmatannya. Tapi secara alamiah juga relaksasi kan menyangkut kepada urusan kebersihan dan kesehatan," kata Hariono, pemilik dan pengelola pusat relaksasi ini.

RELAKSASI DI PUSAT BISNIS: SEPERTI MAIN KE TETANGGA

Sedangkan Thalasso Bali, sebuah pusat relaksasi yang berlokasi di Hotel Grand Mirage, Nusa Dua, Bali mengkonsentrasikan promosinya sebagai tempat untuk perawatan kesehatan. Yang ini agak berbeda karena mereka memakai keajaiban air laut sebagai bahan penyembuhannya. Lebih spesifik lagi adalah kemampuan programnya untuk penderita rematik dan untuk menghentikan kebiasaan merokok.

Tidak perlu jauh dari pusat bisnis, di Jakarta ada juga pusat relaksasi yang lebih mengutamakan kecantikan. Yang ini bergabung dengan salon kecantikan, tetapi tersedia fasilitas spa, yaitu di Thalia Le Spa dan Be Beautiful. Dua tempat ini memang bisa dipastikan ditujukan untuk wanita. Sedangkan tempat lain ada juga yang khusus pria, yaitu Zanadu Health Spa, berlokasi di perkantoran Wisma BRI.

Javana Spa yang berlokasi di desa Cangkuang, Sukabumi, Jawa Barat lebih serius lagi mengelola pusat relaksasi. Selain tujuan kebersihan dan kesehatan, di sini juga menawarkan program kebugaran dan penurunan berat badan. Selain relaksasi dengan berendam di kolam spa dan pijat, di sini peserta juga diatur program olahraga dan makanan diet yang rendah kalori sesuai kebutuhan masing-masing pesertanya.

Menjual Kemanjaan

Sebuah pusat relaksasi memiliki keistimewaan layanannya. Semuanya memberikan kemanjaan kepada pengunjungnya. Bentuk kemanjaan yang diberikan berbeda-beda satu sama lain.

Berapa uang yang harus disediakan dan apa bentuk kemanjaan itu?

Pusat relaksasi terdekat yang ada di Wisma BRI Jakarta, Zanadu, mungkin bisa

Sumardi

SANDY HINDS: *JATAHNYA TIGA KALI SEMINGGU*

memberikan contohnya. Di sini relaksasi hanya khusus untuk pria. Pengkhususan ini disebabkan karena ada anggapan dari pihak Zanadu bahwa pria lebih banyak membutuhkan relaksasi.

Pengunjung yang datang dan mendaftar mendapatkan kebebasan untuk *fitness*, berendam di *whirlpool*, mandi sauna, mandi uap, dan beristirahat di ruang khusus untuk relaksasi. Di ruangan ini mereka dipersilakan duduk di sofa yang dirancang khusus untuk bersantai, dengan tayangan video dan pijatan refleksi di kaki. Selain itu untuk minuman pertama diberikan gratis. Ini bebas dilakukan dalam waktu yang lama.

Dengan biaya tambahan pengunjung juga bisa menikmati pijat, *manicure & pedicure* serta perawatan rambut.

Sumardi

BERENDAM DALAM SEMPROTAN AIR HANGAT: *MENGHILANGKAN KETEGANGAN*

"Pokoknya mereka yang datang berbaju rapi, akan pulang dalam keadaan yang lebih rapi," ujar Lenny Christiane dari Zanadu.

Untuk menikmati kemanjaan di pusat relaksasi yang berslogan "The Art of Relaxation" ini bisa dengan keanggotaan atau regular. Menjadi anggota individual biaya pendaftarannya 1.500 dolar AS dan iuran tahunan sebesar 300 dolar AS. Sedangkan untuk *corporate membership* atau keanggotaan dua orang teman sekerja biaya pendaftarannya 2.250 dolar AS dengan iuran tahunan 500 dolar AS untuk dua orang. Yang bukan anggota juga bisa menikmati relaksasi ini biayanya Rp30.000 sekali datang, tidak termasuk perawatan tambahan seperti pijat dan lain-lain.

Kenikmatan yang hampir sama juga disajikan oleh Griya Anyer Spa. hanya saja yang ini lebih membumi dengan konsepnya "kembali ke alam". Berada di lokasi ini seperti berada di alam lepas, karena bangunannya didirikan dengan bahan-bahan yang dekat dengan alam, seperti batu, kayu, bambu dan kerang laut.

"Ketika berendam di *whirlpool* rasanya seperti ada di luar karena sebagian gentingnya terbuka, sehingga kita bisa melihat langit di luar," ujar Hannie, salah seorang pengunjung di bagian khusus wanita.

Konsep kembali ke alam ini termasuk kenikmatan yang disuguhkan pihak Griya Anyer Spa, apalagi pengunjungnya lebih banyak orang asing yang senang dengan suasana alami. Bisa dimengerti karena lokasinya di Anyer berdekatan dengan pusat industri Cilegon, di mana banyak ekspatriat.

Seorang tenaga profesional di sebuah perusahaan industri berwarga negara Amerika Serikat, Sandy Hinds, adalah salah satu pelanggan Griya Anyer Spa.

Sejak dua tahun lalu ia mengenal pusat relaksasi ini. Karena tempat tinggalnya dekat, ia bisa mengunjungi tempat ini tiga kali seminggu.

"Sebenarnya yang saya lakukan adalah olahraga angkat besi, setelah itu baru berendam di *whirlpool* dan pijat," kata Sandy dengan bahasa Indonesia yang lancar.

Konsepnya yang membumi ini diiringi pula dengan harga yang juga membumi. Tanpa sistem keanggotaan, pengunjung hanya membayar Rp10.000 untuk berendam, mandi sauna dan *fitness*. Sedangkan untuk pijat dan luluran ada biaya tambahan lagi.

Sistem lain ada di Javana Spa. Lokasinya yang jauh dari pusat kota (desa Cangkuang, Sukabumi, Jawa Barat) membuat tempat ini harus menyediakan fasilitas bermalam, yaitu ada yang semalam, dua, tiga, lima, dan enam malam. Selain bisa menikmati fasilitas yang sama dengan dua pusat relaksasi di atas, Javana Spa juga menawarkan program perawatan kecantikan, untuk tubuh, wajah dan rambut.

Dipadu dengan program olah raga dan diet, tempat ini cocok untuk mereka yang memiliki keluhan berat badan. Di atas tanah seluas 23 hektar tentu saja tempat ini cocok untuk kesegaran jasmani dan rohani.

Untuk bisa menikmati berbagai paket ini, sepertinya seseorang harus merencanakan keuangannya dengan lebih serius. Paket yang paling murah di sini seharga 215 dollar AS, dan yang termahal 990 dollar AS. *TJ*

ALIRAN AIR SUNGAI: *ASAL MULA SPA*

Sumardi

saat memilih
menjadi
kenikmatan hidup

INVESTASI PASTI UNTUNG

Di Hunian Bergengsi Kebayoran Baru

Anda tidak perlu berfikir dua kali untuk memutuskan membeli unit Apartemen Permata Gandaria. Sebuah hunian bergengsi di lokasi sangat strategis, Kebayoran Baru-Jakarta Selatan dengan kemudahan akses ke segenap penjuru Jakarta.

Tidak mudah mencari tempat tinggal yang cocok saat ini wilayah Jakarta Selatan. Selain soal kelangkaan lahan, harga jual hunian di kawasan ini sangat tinggi dan hampir-hampir tidak lagi terjangkau bagi sebagian pembeli. Tingkat permintaan untuk tinggal di wilayah ini jauh lebih besar ketimbang jumlah lahan dan hunian yang tersedia.

Dengan berbagai faktor pendukungnya, wilayah Jakarta Selatan memang menggiurkan sebagai tempat tinggal. Lokasinya sangat prestis dikalangan profesional muda dan sangat digemari orang asing (ekspatriat) di Jakarta. Lebih-lebih lagi bila berada di kawasan Kebayoran Baru dan sekitarnya. Letaknya yang begitu dekat dengan jantung kota, pusat bisnis, hiburan, dan belanja, membuat banyak yang memimpikan untuk memiliki tempat tinggal di wilayah ini.

Kini, impian Anda akan jadi kenyataan. Lewat proyek **Apartemen Permata Gandaria**, Grup PSP akan mewujudkannya. Sebuah apartemen mewah dengan fasilitas lengkap yang terletak di Jalan Taman Gandaria, Kebayoran Baru-Jakarta Selatan, saat ini telah selesai dibangun.

Bangunan tunggal setinggi 18 lantai dengan 2 lantai *penthouse* ini siap huni awal Maret 1997. **Apartemen Permata Gandaria** dikembangkan dengan konsep dan disain yang unik dan dirancang dalam berbagai tipe. Mulai dari tipe 2 kamar, 3 kamar, dan tipe penthouse. Selain apartemen, di atas area seluas 4.564 m2 dikembangkan juga sejumlah fasilitas kelas atas seperti kolam renang, *whirpool*, lapangan tenis, ruang serba guna, sauna, minimarket dan

PERSPEKTIF APARTEMEN PERMATA GANDARIA : Siap Huni